

UFRJ - UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

INDÚSTRIAS CRIATIVAS: UMA PERSPECTIVA EVOLUCIONÁRIA

FELIPE EDUARDO LIMA REINA DE BARROS

MATRÍCULA: 107385509

E-MAIL: REINA.FELIPE@GMAIL.COM

ORIENTADOR: Prof. Fábio Sá Earp

Rio de Janeiro
2013

UFRJ - UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

INDÚSTRIAS CRIATIVAS: UMA PERSPECTIVA EVOLUCIONÁRIA

FELIPE EDUARDO LIMA REINA DE BARROS

Matrícula: 107385509

E-mail: reina.felipe@gmail.com

Monografia apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Fábio Sá Earp

Rio de Janeiro

2013

As opiniões expressas nesse trabalho são de exclusiva responsabilidade do autor.

A ciência consegue analisar uma bisteca suína e dizer o quanto dela é fósforo e quanto é proteína; mas a ciência não consegue analisar qualquer desejo humano por uma bisteca, e dizer o quanto desse desejo é fome, o quanto é hábito, o quanto é ansiedade e o quanto é um assombroso amor pelo belo... Os homens podem elaborar uma ciência com muito poucos instrumentos, ou com instrumentos muito simples; mas ninguém na face da Terra poderia erigir uma ciência com instrumentos não confiáveis. Um homem poderia elaborar toda a Matemática com um punhado de pedrinhas, mas não com um punhado de barro que estivesse esboroando e se fundindo em novas combinações.

G.K. Chesterton em “Hereges”

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, doador da vida, aquele no qual nos movemos e existimos. Aquele que, ironicamente e amorosamente, nos permite chamá-Lo pai e amigo. Que mais deve um homem fazer diante do assombro que é estar vivo, senão existir em profunda gratidão?

Agradeço, então, aos doadores menores, meus pais, Marco e Walkíria, tão abdicados, amorosos, leves. A vocês devo, estimaria, 90 por cento das virtudes que possuo. Os vícios, desses eu assumo o débito. Ao meu querido irmão, agradeço pelo companheirismo e exemplo silencioso. A todos os meus familiares, tantos e tão especiais, cada qual em sua medida, agradeço igualmente. Agradeço, ainda, aos amigos de infância e também aos novos.

No que se refere a esse trabalho, ninguém merece maior gratidão que minha pequena, Patrícia. Santa paciência de aguardar minha morosidade. Disposição de me ajudar, ler, corrigir, redigir um ou outro trecho traduzido. Habilidade ao utilizar tanto o estímulo do incentivo suave, quanto da urgência insistente. E, acima de tudo, soube oferecer o prêmio mais estimulante para a consecução e finalização desse trabalho, seu lindo sorriso de satisfação a cada etapa superada. Obrigado, pequena.

Sou grato à atenção e dedicação do professor Fábio Sá Earp, que soube guiar-me na labuta da pesquisa, oferecer sugestões elucidativas, autores, livros, sites e, de forma sábia, permitir um amplo grau de liberdade para que eu seguisse minhas pistas e achasse soluções.

Por último, quero agradecer a cada professor que enriqueceu minha passagem pelo Instituto de Economia e, em especial, aos muitos amigos que fiz. Agradeço as risadas, os papos, as discussões, as jogatinas e as noites de estudo. Aos nobres amigos do CAPA, aquele abraço.

RESUMO

A presente monografia tem por objetivo analisar o papel das indústrias criativas no processo de inovação e desenvolvimento econômico. Para tanto, analisa-se a evolução histórica do estudo econômico dos setores artístico e cultural até a consolidação do conceito de indústrias criativas. Opta-se, no entanto, pela perspectiva teórica da economia evolucionária, uma vez que elucida os mecanismos de transformação e evolução das instituições, centrando as indústrias criativas como as facilitadoras desse processo. Apresenta-se, assim, uma nova forma de conceituar as indústrias criativas a partir não de uma seleção industrial arbitrária, mas sim da natureza do mercado em que a atividade econômica está inserida, que deve ser essencialmente baseada em redes sociais complexas.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	9
CAPÍTULO I - DEFININDO AS INDÚSTRIAS CRIATIVAS	12
I.1 MULTIPLICIDADE DE CONCEITOS	13
I.1.1 O SILÊNCIO DOS ECONOMISTAS	13
I.1.2 INDÚSTRIA CULTURAL	15
I.1.3 ECONOMIA DO ENTRETENIMENTO	17
I.2 INDÚSTRIA CRIATIVA.....	18
I.2.1 RICHARD CAVES E AS ESPECIFICIDADES DO PRODUTO CRIATIVO	19
I.2.2 ABORDAGENS ANGLO-AMERICANA E EUROPEIA	21
I.2.3 ECONOMIA CRIATIVA NO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO	23
I.3 A MODERNA ECONOMIA DA CULTURA	26
I.3.1 ECONOMIA DO BEM-ESTAR	26
I.3.2 BAUMOL E BOWEN E A ‘DOENÇA DE CUSTOS’	30
I.3.3 O SILÊNCIO QUANTO AOS PROCESSOS DINÂMICOS	32
CAPÍTULO II - ECONOMIA EVOLUCIONÁRIA E INDUSTRIAS CRIATIVAS.....	35
II.1 ECONOMIA EVOLUCIONÁRIA.....	36
II.1.1 CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DA ECONOMIA EVOLUCIONÁRIA.....	36
II.2 FUNDAMENTOS ANALÍTICOS DA ECONOMIA EVOLUCIONÁRIA.....	40
II.2.1 ROTINAS.....	40
II.2.1.1 CLASSIFICAÇÃO DE ROTINAS (1): ROTINAS SUBJETIVAS E OBJETIVAS.....	41
II.2.1.2 CLASSIFICAÇÃO DE ROTINAS (2): ORDENS DE ROTINAS.....	43
II.2.2 PORTADORES E OPERAÇÕES.....	46
II.2.3 TRAJETÓRIAS DE ROTINAS.....	46
II.2.3.1 TRAJETÓRIAS MICRO, MESO E MACRO.....	48
II.3 AS INDÚSTRIAS CRIATIVAS NA ANÁLISE EVOLUCIONÁRIA.....	50
CAPÍTULO III - INDÚSTRIAS CRIATIVAS: UM NOVO CONCEITO EVOLUCIONÁRIO	57
III.1 INDÚSTRIA CRIATIVA E REDES SOCIAIS COMPLEXAS.....	57
III.1.1 DOIS MODELOS EXTREMOS DE ESCOLHA DO CONSUMIDOR.....	59
III.1.2 DEFININDO REDES SOCIAIS COMPLEXAS.....	60
III.1.3 QUAIS SÃO AS INDÚSTRIAS CRIATIVAS?.....	63
III.2 ECONOMIA DA CULTURA VERSUS ECONOMIA CRIATIVA.....	67
III.2.1 FUNDAMENTOS ANALÍTICOS.....	67
III.2.2 AGENTES E PREFERÊNCIAS.....	69
III.2.3 MERCADOS.....	70
III.2.4 INSTITUIÇÕES DE COORDENAÇÃO.....	72
III.2.5 TECNOLOGIA.....	72
III.2.6 RENDA E CRESCIMENTO.....	73

III.3 IMPLICAÇÕES EM POLÍTICAS PÚBLICAS E DESENVOLVIMENTO.....	74
CONCLUSÃO	77
BIBLIOGRAFIA	79

INTRODUÇÃO

A pesquisa econômica ortodoxa sobre desenvolvimento industrial tem centrado o processo de inovação e crescimento essencialmente na pesquisa e desenvolvimento de grandes empresas associado a políticas públicas de inovação. Esse foco tem levado a política de inovação a favorecer setores de alta tecnologia e setores tecnológicos emergentes, juntamente com a preocupação com o investimento em educação dada a significância atribuída ao capital humano no processo de crescimento econômico. Nesse modelo, as artes e a cultura não têm contribuição a fazer ao desenvolvimento.

Esse trabalho tem por objetivo analisar o papel das indústrias criativas no processo de inovação e desenvolvimento econômico. Os estudos que guiaram esse trabalho através dos diferentes conceitos e abordagens analíticas usadas no para o estudo econômico das artes e cultura culminaram na adoção da abordagem da economia evolucionária das indústrias criativas para explicação dos fenômenos econômicos inerentes a esse setor, tomando-o como parte essencial do processo de inovação.

As indústrias criativas serão apresentadas como facilitadoras da mudança e evolução das instituições, não só criando espaços de interação entre os agentes, como também moldando as rotinas e as preferências dos agentes econômicos. A partir da perspectiva evolucionária, as indústrias criativas se apresentam como mecanismos essenciais para a criação, adoção e retenção da novidade na economia e, conseqüentemente, do desenvolvimento econômico.

Na perspectiva da economia cultural estabelecida desde a década de sessenta, as artes e a cultura tem sido analisadas apenas como outra indústria qualquer - no caso da mídia e entretenimento - ou como um setor a ser preservado no sentido de manter o acesso e o aspecto qualitativo da cultural local, ou seja, razões culturais e sociais, mas não econômicas.

A partir do surgimento do conceito de indústrias criativas, os setores artístico e cultural passaram a ser vistos como impulsionadores da economia, conectados ao crescimento e desenvolvimento econômico. Essa abordagem passou a somar um conjunto diferente de setores aos já consolidados, incluindo moda, vídeo games, design e outros. Apesar de deslocar o foco desses setores para sua capacidade dinâmica, ainda assim permaneceu atada a uma visão apenas industrial e pouco acadêmica. Não foi capaz de perceber o setor criativo como parte integrante do mecanismo de inovação.

A economia evolucionária centra seus estudos no processo de empreendedorismo como um todo, focando processos de desequilíbrio em trajetórias de inovação e os processos

de mercado de destruição criativa Schumpeteriana. Essa abordagem permite elucidar o papel das indústrias criativas na dinâmica da evolução econômica, tomando desde seu papel de formação de hábitos e rotinas no agente microeconômico até a consolidação de instituições e formação de redes de interação que facilitam o processo de criação, adoção e retenção da novidade na economia.

Esse trabalho, portanto, pretende apresentar a perspectiva da economia evolucionária das indústrias criativas, centrada principalmente nos trabalhos dos economistas australianos Jason Potts, Stuart Cunningham, John Hartley e dos demais economistas da Universidade de Queensland, na Austrália. A abordagem da economia evolucionária das indústrias criativas é nova porque ela abandona o modelo neoclássico dominante que é usado na economia cultural moderna, como vemos, por exemplo, nos trabalhos do economista cultural David Thorsby. A proposta de Jason Potts oferece novas ferramentas para a análise econômica das artes e da cultura longe dos argumentos de bem-estar social, falhas de mercado e de protecionismo cultural, mas baseando-se principalmente no arcabouço teórico da economia schumpeteriana, da economia Institucionalista e da economia Austríaca, argumenta a favor da contribuição essencial que as indústrias criativas dão para o processo da inovação e crescimento econômico.

O trabalho parte da hipótese de que o problema econômico central nas indústrias criativas não é a natureza dos insumos e produtos na produção e no consumo em si mesmos, mas sim a própria natureza do mercado que coordena essa indústria, que é complexa e social. Essa é a definição radical da economia evolucionária para as indústrias criativas: o conjunto de atividades econômicas que envolvem tanto a criação e a manutenção de redes sociais (espaços interativos), quanto a geração de valor nessas redes (geração de conteúdo que busca atratividade e mimese).

O simples ato de escolha de consumo nas indústrias criativas é governado não somente pela gama de incentivos descritos na teoria da demanda do consumidor convencional, mas pelas escolhas de outros agentes econômicos. O fator predominante é que, por causa da incerteza e inovação inerentes em tais atividades, as escolhas do consumidor e do produtor são determinadas pelas escolhas dos outros consumidores e produtores em uma rede social.

O trabalho Procurará, então, elucidar de forma sucinta as particularidades entre os diferentes conceitos que buscam descrever e analisar economicamente os bens artísticos e culturais diferenciando-os do conceito de economia criativa ou indústria criativa. Além disso, será apresentado as diferenças de análise entre economistas que estudam a indústria criativa e

far-se-á uma opção por aprofundar o estudo da perspectiva evolucionária das indústrias criativas.

Este trabalho é composto de três capítulos, além dessa introdução e conclusão. O primeiro capítulo irá explicitar as diferenças conceituais e classificações que tentam abarcar setores artísticos e culturais sob diferentes critérios analíticos, tomando uma perspectiva histórica até a criação do conceito de indústria criativas, diferenciando-a da moderna economia da cultura. O segundo tratará da análise da economia evolucionária, suas ferramentas analíticas e sua aplicação no estudo da economia criativa. O terceiro apresentará a ruptura conceitual que a economia evolucionária faz apresentando o conceito de indústrias criativas a partir da estrutura de mercado essencialmente baseado em redes sociais complexas e tratará das implicações que esta abordagem trás para a elaboração de políticas públicas.

CAPÍTULO I - DEFININDO AS INDÚSTRIAS CRIATIVAS

A apreciação dos bens artísticos e culturais como objeto de estudo da economia é recente, partindo principalmente da segunda metade do século XX. Embora seja possível traçar algumas contribuições anteriores ou mesmo breves comentários de economistas clássicos, a origem da economia da cultura moderna é vinculada à publicação em 1966 do livro “Artes performáticas: o dilema econômico”, de Baumol e Bowen (TOWSE, 2010).

Ao se debruçar sobre a literatura acadêmica que trata da economia da arte e cultura, o estudioso encontra um sério problema inicial que é a profusão de conceitos e classificações que tentam abarcar setores econômicos e culturais sob diferentes critérios analíticos. Termos como: economia do entretenimento, indústria de copyright, indústria de conteúdo e indústria cultural, somados à indústria criativa, são usados rotineiramente como sinônimos, embora apresentem diferenças significativas tanto no contexto de formulação desses conceitos, como nas atividades simbólicas que procuram estudar.

Além da confusão inicial trazida por esses diferentes campos de análise, há também de se destacar que a literatura científica utiliza vários conceitos diferentes de Industrias Criativas. Por tanto, um conceito geral e amplamente aceito não existe e os estudos sobre industrias criativas se utilizam de muitas abordagens diferentes. A abordagem depende do contexto histórico, do objeto da investigação ou a questão específica a ser respondida.

Apesar da dificuldade de convergência quanto a definição conceitual das indústrias criativas, as diferentes abordagens não se distanciam significativamente da definição inicial das industrias criativas, se não por critérios de classificação industrial, amplitudes setoriais e métodos de análise. A primeira tentativa de definição das industrias criativas se deu no estudo de mapeamento das Indústrias Criativas pelo Departamento de Cultura, Mídia e Esporte do Reino Unido (DCMS, 1998). O DCMS definiu as indústrias criativas como:

aquelas indústrias que tem a sua origem na criatividade, habilidades e talentos individuais e que tem potencial para a criação de riqueza e trabalho através da geração e exploração de propriedade intelectual¹ (DCMS, 2001a, p.4).

¹ São os direitos relativos às obras literárias, artísticas e científicas, às interpretações dos artistas intérpretes e às execuções dos artistas executantes, aos fonogramas e às emissões de radiodifusão, às invenções em todos os domínios da atividade humana, às descobertas científicas, aos desenhos e modelos industriais, às marcas industriais, comerciais e de serviço, bem como às firmas comerciais e denominações comerciais, à proteção contra a concorrência desleal e todos os outros direitos inerentes à atividade intelectual nos domínios industrial, científico, literário e artístico (OMPI, 1967).

Esse estudo tem um sentido pioneiro, pois incorporou as indústrias culturais à definição de indústrias de copyright e o mesmo tem sido adotado desde então para o mapeamento de documentos por outros países procurando também estimar o tamanho e o crescimento do setor para a formulação de novas políticas públicas.

O propósito desses documentos de mapeamento tem sido o de estimar a ‘significância’ das indústrias criativas para a economia moderna no sentido de reorientar a política econômica de acordo com o grau de significância encontrado para essa indústria no contexto das diferentes regiões e países. Fazendo isso, porém, esses estudos chamaram atenção para um aspecto importante: que o valor econômico das indústrias criativas se estende para além da produção manifesta de bens culturais ou do emprego de pessoas criativas, mas podem ter um papel crucial no direcionamento e na facilitação do processo de crescimento e mudança através de toda a economia, como evidenciado pelos parâmetros dinâmicos e pelo aprofundamento de sua presença no conjunto da economia. Como dizem os economistas Potts e Hartley, “é possível que a ‘significância dinâmica’¹ das indústrias criativas seja maior que a ‘significância estática’² da mesma” (HARTLEY; POTTS, 2008, p.8).

Ver-se-á, no entanto, que a despeito da importância significativa desse setor que esse trabalho procurará demonstrar, a cultura e as artes receberam dos economistas um silêncio significativo até pelo menos metade do século XX.

I.1 MULTIPLICIDADE DE CONCEITOS

I.1.1 O silêncio dos economistas

Towse (2010) aponta a origem da economia da cultura moderna como sendo vinculada à publicação do livro “Artes performáticas: o dilema econômico”, de Baumol e Bowen. Apesar de ter havido algum interesse prévio em aspectos da economia das artes e museus por

¹ A análise dinâmica privilegia a explicação dos fenômenos econômicos em situação “fora de equilíbrio”, reconhecendo que os choques externos são constantes e normalmente imprevisíveis pelos agentes (racionalidade ou previsibilidade imperfeitas). O comportamento é sub-ótimo ao menos por algum tempo, dados que os ajustes adaptativos sob expectativas erradas apresentam custos. Os modelos adaptativos podem ou não gerar trajetórias temporais que convergem para o equilíbrio (NELSON e WINTER, 2005, p.47).

² Análise estática se refere a explicação do funcionamento de fenômenos econômicos endógenos todos referentes ao mesmo período no tempo em uma situação de equilíbrio. Há também a análise estática comparativa, que analisa períodos de equilíbrio diferentes no tempo, sempre dependentes de variações exógenas. Os ajustamentos comportamentais são instantâneos e a mudança não depende da dinâmica interna do modelo (NELSON e WINTER, 2005, p.46).

parte de alguns economistas, esses trabalhos não são considerados como pertencentes a um corpo teórico coerente. Baumol e Bowen (1966) apresentaram um estudo sistemático e empírico de finanças, custos e preços de teatros, orquestras, ópera e *ballet*, e ainda de salários e emprego nas artes performáticas nos Estados Unidos, e eles desenvolveram a teoria que viria a ser chamada de “doença de custo” nas artes.

Para se ter uma ideia da novidade da contribuição de Baumol e Bowen, é interessante olhar como os economistas vinham tratando as artes e antiguidades anteriormente.

Adam Smith, autor de “A Riqueza das Nações”, é considerado fundador da economia moderna. Ele escreveu no período em que o mercado privado para as artes performáticas estava florescendo, e, portanto, não via razão para a intervenção do Estado. Towse (2010) destaca que o autor tinha interesse pessoal no setor artístico, inclusive sendo um dos fundadores de uma academia de arte na Escócia. Ele chegou a fazer alguns comentários a respeito dos salários exorbitantes que dançarinos e cantores de ópera recebiam em seu tempo, no que seria chamado hoje de *Star System*, porém, ele tratou essas receitas da mesma maneira que ele tratava os salários de outros trabalhadores.

Segundo Towse (2010), o primeiro reconhecimento do aspecto de bens públicos das artes parece ter sido feito pelo economista britânico William Jevons, que viu a necessidade de concertos musicais à céu aberto e de outros eventos artísticos, além de provisão pública de bibliotecas. Ele defendia que o Estado financiasse as artes performáticas e bibliotecas como um tipo de investimento social, no sentido em que isso seria amplamente retornável ao longo dos anos através da redução do crime e do número de pobres recebendo auxílio-desemprego.

Já John Maynard Keynes, de acordo com a autora, apesar de ter sido uma figura destacada no cenário artístico britânico, tornando-se inclusive o primeiro presidente do Conselho de Artes da Grã-Bretanha em 1945, não escreveu nada explicitamente sobre a economia das artes.

John Kenneth Galbraith é apontado como o primeiro economista a organizar um seminário sobre a economia das artes na década de 1960, em Harvard. Porém, não foi muito bem recebido. Em um artigo para o Conselho de Artes da Grã-Bretanha, ele expressou sua visão de que a ciência econômica tinha muito pouco a dizer sobre as artes. Ele considerou as artes como sendo excepcionais, ou seja, não são como outros bens econômicos porque são produzidas por métodos artesanais muito mais do que por métodos de produção em massa nas grandes empresas.

De acordo com Towse (2010), o único precursor de Baumol e Bowen é, possivelmente, Lionel Robins. Ele Foi o presidente da National Gallery e do Instituto Courtauld de Artes, e

diretor do Royal Opera House. Ele foi professor de economia na London School of Economics e escreveu dois artigos no início da década de 1960 que podem ser considerados uma primeira aplicação de ciência econômica às artes e aos museus. Ele defendia o patrocínio público aos museus da mesma maneira em que o Estado sempre havia subsidiado instituições de excelência em educação e ciências, e analisando a política econômica dos museus, ele identificou que, como na educação, as artes conferem benefícios coletivos à sociedade.

O fato é que, durante toda a primeira metade do século XX, o fenômeno da produção e consumo de arte e cultura, assim como seu crescente processo de industrialização, ficou restrito, basicamente, a estudos sociológicos, com exceção de alguns raros trabalhos germinais que tangenciaram o assunto.

I.1.2 Indústria Cultural

Antes de delimitar o campo de estudo da economia das indústrias criativas, faz-se necessário abordar, ainda que superficialmente, o campo de atuação dos conceitos “concorrentes” que englobam em alguma medida o estudo econômico das artes, da cultura e dos bens simbólicos. O mais antigo desses é o conceito de indústria cultural.

Segundo Lima (2006), o termo indústria cultural surgiu em meados do século XX, especificamente no livro de 1947 ‘Dialética do Esclarecimento’ dos teóricos da Escola de Frankfurt, Theodore Adorno e Max Horkheimer. Para esses autores, indústria cultural é o nome genérico que se dá ao conjunto de empresas e instituições cuja principal atividade econômica é a produção de cultura com fins lucrativos.

Com a indústria cultural, a arte é inserida na esfera da indústria capitalista. Isto significa a produção em série e a comercialização dos bens culturais, ou seja, a transformação destes em mercadorias. Lima (2006) destaca que a discussão de Adorno e Horkheimer sobre indústria cultural iniciou discussões polêmicas sobre a mercantilização da cultura. O cerne do debate era que a espontaneidade criativa havia se transformado em simples meio de consumo, o que resultou em uma vasta bibliografia sobre a verdadeira natureza da arte, a diferenciação entre o que seria “alta cultura” e “cultura de massa” e seus valores intrínsecos.

Esse debate até metade da década de sessenta ficou praticamente restrito à sociologia e à filosofia e o termo indústria cultural carregava normalmente uma conotação negativa.

Porém, dado o enorme crescimento do setor durante o século passado e a multiplicação do consumo e da produção de bens culturais, com destaque para a segunda metade do século XX, a indústria cultural começou a se consolidar como um ramo econômico

independente e economicamente significativo, atraindo a atenção de economistas e formuladores de políticas públicas.

A relevância do setor passou a ser considerada a partir de uma dualidade, como destaca Lima (2006)

O bem cultural resultante deste processo de mercantilização possuiria uma dualidade: ao mesmo tempo em que é uma mercadoria – com dimensão econômica – está impregnado de conteúdos simbólicos – com implicações ideológicas. Por este último aspecto, residem as preocupações dos formuladores de política pública no que se refere à preservação da diversidade cultural (LIMA, 2006, p. 10).

As políticas públicas para o setor cultural em quase todos os países passaram a adotar medidas protecionistas não apenas pela significância econômica do setor, mas também por seu aspecto simbólico, a preservação da cultura e da identidade nacional.

A fim de traçar uma diferenciação por conta da conotação pejorativa do termo ‘indústria cultural’ da Escola de Frankfurt, os estudos econômicos a partir de meados da década de sessenta passaram a usar o termo economia da arte e cultura, ou, como será utilizado nesse trabalho, moderna economia da cultura.

A economia da cultura apareceu mesmo através da aplicação de conceitos e ferramentas de análise keynesianas e neoclássicas na produção e consumo de bens culturais. Segundo Potts (2011), isso foi motivado pela viabilidade econômica problemática desse setor, e pela disjunção entre o alto valor cultural dos bens e o respectivo baixo valor econômico. A partir desses axiomas, a economia cultural se desenvolveu através da aplicação tradicional da microeconomia e análise econométrica dos fatores aparentemente mais relevantes e singulares do setor: a estrutura da demanda do consumidor, a extensão das falhas de mercado, as ineficiências da organização industrial, as dificuldades dos fatores de produção e os desafios da política cultural a partir da perspectiva econômica.

Segundo Potts (2011), o tema central da economia cultural deriva da economia do bem-estar das décadas de 20 e 30 exposta pelo economista inglês A.C. Pigou.

No nível micro, ela é formulada em termos de economia neoclássica aplicada (por exemplo, nos trabalhos de Baumol). No nível macro, a economia cultural é formulada como “keynesianismo cultural”, ou seja, um apelo para efeitos multiplicadores de bem estar social através de gastos públicos em bens com externalidades positivas bem conhecidas (PINNOCK apud POTTS, 2006, p.18).

A economia cultural, portanto, seguiu através de ferramentas analíticas tradicionais, que, de forma geral, segundo Potts (2011), seguem uma série de prerrogativas que serão listadas aqui brevemente, mas serão melhor exploradas nas seções seguintes. Pressupostos

comuns da economia cultural: os produtos culturais são normalmente monopolísticos (um filme ou uma peça, por exemplo); os gostos do consumidor precisam ser educados (a apreciação de alta cultura é dependente dos contatos prévios com a mesma); a renda do produtor é baixa e variável; os mercados de artes tem “problemas-limão” (existe assimetria de informação onde o produtor tem mais informações sobre o produto que o consumidor) ; as organizações não lucrativas são abundantes (por exemplo, os setores subsidiados de música erudita, ou mesmo o cinema brasileiro); os mercados culturais tem um equilíbrio instável; os mercados de mídia tendem ao monopólio; a “doença de custos” é generalizada¹; as curvas de demanda sempre caem abaixo das curvas de custos; a discriminação de preços é problemática; o crescimento da produtividade é limitado; o trabalho é sobre-ofertado e as carreiras são muito arriscadas; a “captura de renda” é endêmica; o valor verdadeiro dos produtos culturais são maiores que o valor de mercado (POTTS, 2011, p.18)

As especificidades da economia da cultura serão examinadas com mais detalhes na parte três deste capítulo.

I.1.3 Economia do Entretenimento

O conceito de economia do entretenimento é utilizado principalmente para o estudo econômico das atividades de lazer. Ela procura analisar como as pessoas usam o tempo não produtivo para atividades de lazer, quando essas atividades são gratuitas ou exigem dispêndio de dinheiro e, por fim, como as empresas se estruturam para ofertar bens e serviços de entretenimento. Pode-se dizer que a economia do entretenimento abarca a economia da cultura como um subconjunto de seu campo de estudo. Segundo Earp (2006),

a economia do entretenimento tem por objeto de estudo quatro segmentos: o tempo, o esporte, o turismo e a cultura - nesta última incluídas as atividades da indústria cultural (música, audiovisual, editorial), do espetáculo (teatro, dança), das artes plásticas (pintura, escultura), do design (moda, arquitetura). São privilegiadas três variáveis básicas: o tempo, a renda e o gosto do consumidor, que configuram a demanda do consumidor por entretenimento, bem como a capacidade do aparelho produtivo responder a esta demanda, o que configura a oferta de entretenimento (EARP 2006, p.2).

A economia do entretenimento parte da compreensão de que o tempo é um bem escasso e, por isso, extremamente valorizado. O tempo total que as pessoas dispõem se divide em biológico, trabalho e livre. Durante o tempo livre há aquele voltado para o ócio (o nada fazer) e o gasto com entretenimento, que geralmente inclui dispêndio de dinheiro.

¹ A teoria da doença de custos, de Baumol e Bowen (1966), será analisada em seção posterior.

A indústria do entretenimento é um grupo de empresas ou organizações que ofertaria bens e serviços com o objetivo de atender a essa demanda (VOGEL apud LIMA, 1998). Esta envolve diversos segmentos econômicos como prática de esportes e de jogos de variados tipos e formatos, atrativos turísticos, gastronômicos, espetáculos e eventos esportivos, culturais ou artísticos, a oferta de CDs, DVDs ou vídeos, a exibição de filmes, programações e conteúdos disponíveis no rádio, na televisão (aberta e por assinatura), na mídia escrita ou digital.

Percebe-se, portanto, uma diferenciação significativa com o estudo da economia criativa, embora haja importantes pontos de interseção entre as duas abordagens.

I.2 INDÚSTRIA CRIATIVA

O termo indústria criativa é relativamente novo. O conceito indústria criativa, até o final dos anos de 1990, era frequentemente usado como sinônimo de indústria cultural. Em meados da década de 90, o conceito de indústrias culturais, baseado na definição restrita que se referia apenas a arte e cultura, mostrou-se insuficiente, uma vez que os avanços nas tecnologias de informação e comunicação, software e, em particular, a rápida emergência e massificação da Internet tiveram um impacto significativo nestas atividades, não permitindo o seu enquadramento em nenhuma das categorias convencionais, o que as excluía do campo das artes e cultura. É neste contexto que as indústrias culturais, tendo estado na origem das indústrias criativas, são, atualmente, consideradas por muitos autores como um subconjunto destas.

Stuart Cunningham e Peter Higgs (2008) são alguns de muitos autores que destacam que a primeira tentativa de definição conceitual das indústrias criativas se deu no estudo de mapeamento das Indústrias Criativas pelo Departamento de Cultura, Mídia e Esporte do Reino Unido (DCMS 1998). Segundo os autores, esse trabalho ganhou muita importância pois abriu espaço para a pesquisa em um setor econômico até então pouco estudado e se tornou base para muitos outros estudos contratados por governos em escala nacional e regional (Taiwan, Singapura, Nova Zelândia, Austrália, Japão, etc.). Esse primeiro trabalho dirigiu seu foco ao emprego e às atividades de negócios através de uma classificação industrial pré-selecionada, utilizando-se de dados de censos industriais, pesquisas governamentais e relatórios feitos pelos institutos ligados às atividades econômicas estudadas.

O DCMS definiu as indústrias criativas como:

aquelas indústrias que tem a sua origem na criatividade, habilidades e talentos individuais e que tem potencial para a criação de riqueza e trabalho

através da geração e exploração de propriedade intelectual. (DCMS, 2001, p.4)

Foram escolhidos treze segmentos no Estudo de Mapeamento das Indústrias Criativas do Reino Unido de 1988, cada qual pesquisado separadamente. São eles : Propaganda, Arquitetura, Mercado de Artes e Antiguidades, Artesanato, Design, Moda, Filme e Vídeo, Software de entretenimento, Música, Artes Performáticas, Mercado Editorial, Serviços de Softwares e Computação, e Televisão e Rádio).

Os relatórios de cada segmento incluíam dados sobre geração de empregos, o número, o tamanho, o estoque e a margem das empresas nos segmentos e os produtos, incluindo o valor das exportações e o valor estimado do “Valor Adicionado” ao PIB. Alguns segmentos – dependendo dos dados disponíveis – também incluíam dados sobre a natureza das cadeias de valor, o nível de competição e concentração e, ainda, a competitividade internacional da indústria.

O que ficou evidenciado a respeito da definição de indústrias criativas por parte do DCMS e dos demais estudos que o seguiram, foi a ênfase no papel da propriedade intelectual, principalmente direito de reprodução, mas também outros direitos similares como direitos de design e patente. Os direitos de propriedade intelectual passaram a ser um aspecto importante das políticas culturais.

Outro aspecto que destaca o advento da economia criativa como um marco teórico diferenciado da perspectiva da economia cultural vigente é a mudança de foco analítico que outrora tratava dos temas da economia das artes e cultura sob a perspectiva da Teoria do Equilíbrio Geral, enfatizando falhas de mercado, ajustes de ‘segundo melhor’ num setor muitas vezes visto como deficitário, e que a partir da ascensão do conceito de economia criativa passou a ser analisado a partir da perspectiva da teoria do crescimento econômico, enfatizando os aspectos dinâmicos do setor, a criação de emprego e renda, a formação de clusters criativos e a facilitação do processo de inovação.

A abordagem das indústrias criativas apresentadas no DCMS, no entanto, não é única. É possível delimitar conceitos diferentes ao se tratar de economia criativa baseados em prerrogativas analíticas diferentes, porém com muitos pontos de interseção.

1.2.1 Richard Caves e as especificidades do produto criativo

O economista Richard Caves (2000) desenvolveu seu trabalho quase paralelamente ao DCMS e chegou a conclusões próximas quanto a definição de setores industriais que estariam

contemplados no arcabouço conceitual das indústrias criativas, porém sua forma de definição da economia criativa e sua abordagem analítica difere significativamente da abordagem do DCMS. Ele se utiliza da teoria de contratos e procura explicar a natureza dos contratos entre artistas e empresas que proveem os insumos nas indústrias criativas. O autor descreve as indústrias criativas como indústrias que ofertam bens e serviços que estão principalmente associados com valor cultural, artístico ou simplesmente de entretenimento. Existem atributos e características particulares que diferenciam os produtos e serviços criativos dos "ordinários".

Uma das características apontadas pelo autor é a incerteza da demanda. Segundo Caves, a utilidade derivada de produtos criativos depende fortemente de categorias subjetivas e intangíveis. Por isso, estimar a demanda *ex ante* envolve um alto grau de incerteza.

O autor destaca que para muitos produtos das indústrias criativas, não existe sequer dados disponíveis, por isso a literatura econômica os categoriza como "bens de experiência". Isso significa que a experiência nesses produtos só acontece no ato do consumo. Além disso, a satisfação que um consumidor demanda de produtos e serviços criativos depende fortemente de escalas subjetivas e intangíveis. Por isso, as empresas enfrentam um alto grau de incerteza, pois o valor que os consumidores atribuem ao produto e o tamanho da demanda é difícil de prever *ex ante*.

Porém, o fato de que o valor dos produtos só será identificável através da experiência dos consumidores e que o valor desses produtos não é claro *ex ante* afeta a maneira de comportamento das empresas envolvidas no processo produtivo. Considerando que cada parte do processo de produção é compensada de acordo com a etapa que ela contribui para o produto final, percebe-se que um dos problemas nas indústrias criativas é valorar essas etapas.

Outra característica particular da economia criativa, segundo Caves (2000), é a criatividade tomada como um valor em si mesma. Os modelos econômicos sempre assumiram que os trabalhadores baseiam suas decisões no mercado de trabalho de acordo com a oferta de trabalho e escolhem onde se ocuparão de acordo com os benefícios salariais e com as condições de trabalho. O resultado da produção em si mesmo e seus atributos específicos, no entanto, não são significativos no processo de decisão do trabalhador. Nas indústrias criativas, porém, os trabalhadores não se comportam como o sugerido na teoria econômica do trabalho racional. Caves (2000) nota que os empregados nas indústrias criativas definem a si mesmos e a seus trabalhos através do tipo de produto que produzem, de suas qualidades e atributos. Ou seja, as habilidades técnicas associadas com o produto e a expressão geral do produto criado exerce forte influência para essa classe de trabalhadores.

Outra particularidade das indústrias criativas que o autor destaca é a mistura de habilidades que algumas atividades produtivas requerem. Alguns produtos da indústria criativa necessitam de diferentes qualificações criativas e empregados especializados como insumos para seu processo produtivo. Assim, cada parte do processo de produção envolve valores e expectativas pessoais sobre o produto. Isso normalmente gera conflitos que precisam ser resolvidos para que o processo de produção se complete com sucesso.

A resolução de conflitos é primordial nesse contexto, já que quase todo o processo de produção necessita da disponibilidade de cada fator de produção. Se um desses fatores estiver faltando, pode não haver um produto final.

Para completar, os produtos das indústrias criativas diferem não somente por critérios objetivos de qualidade, mas também por critérios que não são tangíveis. Esses produtos diferem por valores simbólicos, estéticos e estilísticos associados ao produto. Esses fatores e critérios aparecem como medidas objetivas de valoração e de qualidade para os consumidores. Desses componentes subjetivos, segue-se que cada produto criativo, do ponto de vista do consumidor, é único. Os artistas e outros ofertante de produtos criativos se diferenciam por suas qualificações, pela originalidade e talento. É a mistura desses atributos que é percebida pelos consumidores. Os trabalhadores criativos são relacionados uns com os outros e comparados. Um ranking qualitativo emerge dessa relação.

Muitas outras diferenças entre indústrias criativas e tradicionais podem ser destacadas tanto a partir do trabalho de Caves quanto de outros autores. Essas diferenciações se dão principalmente pela especificidade do comportamento da demanda, pelo tipo de atores envolvidos, pelo tipo de mercado, os modelos de negócios e contratos, o tipo de mercado de trabalho, os padrões de investimento e seu papel dinâmico no crescimento e na inovação.

1.2.2 Abordagens Anglo-Americana e Europeia

A distinção entre as abordagens Anglo-Americanas e Europeias apresentadas como duas visões basicamente opostas é um tópico recorrente na literatura e, como tal, apresenta a multiplicidade de estudos e pesquisas no tópico. “Enquanto a abordagem europeia agrupa as indústrias criativas através de ramos e setores na economia, a visão anglo-americana costuma se utilizar de profissões e atividades” (PUCHTA et al 2010). Assim, pode-se dividir em uma análise econômica (europeia) e sociológica (anglo-americana).

Uma outra distinção entre as duas abordagens reside na limitação do conceito. Enquanto as indústrias criativas na visão anglo-americana classifica uma fronteira maior de

trabalhos e profissões, resultando numa definição mais abrangente, o contexto europeu tradicionalmente se utiliza de conceitos mais estreitos, com um número menor de ramos e setores incluídos.

A abordagem Anglo-Americana pode ser associada principalmente aos trabalhos dos economistas Richard Caves e Richard Florida. O livro *"The Rise of the Creative Class and how it's transforming work, leisure, community and everyday life"* de Richard Florida (2002) foi um catalizador para o crescimento da discussão acadêmica internacional assim como debates no setor público no tópico das indústrias criativas.

De acordo com Florida (2002), a abordagem Anglo-americana se utiliza de uma noção comparativamente mais abrangente. Florida utiliza o termo "Classe Criativa" ao invés de "indústrias criativas". O critério de distinção sobre quem deve ser contabilizado como membro da classe criativa é o tipo de atividade produtiva que esses agentes realizam. Os membros da classe criativa trabalham com inovação, são capazes de identificar problemas e desenvolver soluções apropriadas, e através disso eles encontram novos caminhos para combinar e aplicar o conhecimento disponível. Em contraste, as pessoas que trabalham fora da classe criativa frequentemente se ocupam de trabalhos rotineiros e atividades ordinárias. De acordo com Florida, as pessoas criativas podem ser divididas em três subgrupos: os "Boêmios", os "Altamente Criativos" e os "Profissionais Criativos".

Os "Altamente Criativos" são inovadores. Esse grupo é dominado por cientistas e pessoas que exercem atividades científicas (físicos, químicos, matemáticos, cientistas da computação, pessoas empregadas na administração científica e pública, entre outras)

Os "Profissionais Criativos" são especialistas de consultoria, experts de finanças e marketing, advogados, especialistas em administração, entre outros. São profissionais que trabalham em áreas que exigem muita habilidade.

Os "Boêmios" abrangem os autores, escritores, artistas performáticos e visuais, trabalhos artísticos em entretenimento e esportes, assim como modelos. Os "Boêmios" representam a parte artística da classe criativa.

Um conceito central nessa abordagem é que as empresas e companhias seguem a classe criativa e não o contrário. Essa visão se opõe à abordagem vinda da teoria do desenvolvimento, que assume que as pessoas se movem entre regiões onde as empresas oferecem trabalho onde os recursos estão disponíveis.

A abordagem Europeia se utiliza de definições de indústrias criativas que diferem do conceito de Florida. Na Europa continental, e predominantemente na Alemanha, fala-se basicamente em "economia criativa e cultural". Através dessa abordagem, a economia

cultural é um subsetor da economia criativa – as indústrias criativas ampliam as indústrias culturais uma vez que agregam também as tecnologias de informação e comunicação. Essa também é a abordagem predominante da escola australiana pioneira nos estudos da indústria criativa, a Universidade de Queensland.

Uma característica adicional da abordagem europeia é a divisão básica do setor criativo em três áreas, o modelo de 3 setores. A primeira área da Economia Cultural e Criativa é o setor privado, preocupado em obter lucro. O segundo setor é o setor público e o terceiro é o intermediário, o setor de doação e mecenato. Essa distinção é essencial uma vez que esses setores diferem em objetivos, mensuração apropriada e problemas singulares (PUCHTA et al 2010).

A abordagem europeia segue de perto a classificação industrial inicial traçada pelo DCMS do Reino Unido. O fato é que apesar da grande contribuição e do sentido pioneiro desse estudo, existem uma série de limitações na classificação, na avaliação de dados relevantes e mesmo na definição das indústrias criativas. Potts (2007) observa que a seleção de indústria parece ter sido baseada mais em setores alinhados com a responsabilidade governamental do que com uma estrutura conceitual sólida.

1.2.3 Economia Criativa no processo de desenvolvimento econômico

Potts (2009) argumenta que existem duas hipóteses relacionadas que conectam as indústrias criativas com a evolução econômica. A primeira é que a estrutura do sistema econômico está evoluindo, com as indústrias criativas se tornando um componente cada vez mais significativo da ordem econômica. Essa é a hipótese assumida pela maior parte dos economistas da indústria criativa, sejam eles ligados a corrente europeia ou anglo-saxônica. A segunda é que as indústrias criativas são, elas mesmas, parte do processo de evolução econômica, uma engrenagem do mecanismo de inovação. É importante distinguir essas duas hipóteses claramente, pois elas envolvem diferentes mecanismos e têm implicações analíticas e políticas diferentes.

No primeiro modelo da dinâmica das indústrias criativas, as evidências de documentos de mapeamento das indústrias criativas de muitos países para a última década, indicam claramente que o setor industrial criativo está crescendo aproximadamente a duas vezes a taxa de crescimento de todas as indústrias em valor adicionado e emprego (POTTS, 2009).

Algumas explicações para esse fenômeno tem sido dadas, como por exemplo:

- O crescimento do investimento e oferta de fatores de insumos: Potts (2009) diz que a explicação mais simples comumente dada para o crescimento relativo das indústrias criativas é o aumento do investimento em fatores de insumo. O aumento do investimento de capital pode seguir o aumento da lucratividade do setor, ou as oportunidades de trocar trabalho por capital, especialmente em TI e comunicações (setores intensivos em mão-de-obra como as artes performáticas e o cinema tem se valido de avanços tecnológicos para diminuir o peso dos salários). Existem evidências (DCMS 2001) de que o setor tem crescimento em empregos acima da média. Uma outra possível causa do crescimento na força de trabalho do setor, segundo o autor, pode vir da oportunidade de acessar o trabalho *off-shore* (por exemplo, os serviços de design ou mesmo algumas etapas produtivas como acontece no setor editorial e jornalístico).
- A melhora qualitativa em fatores de insumos: outra explicação que o autor diz ser fortemente relatada para o crescimento setorial é a melhora qualitativa em fatores de produção através do aumento de capital humano, ou através de melhoras na tecnologia do capital utilizado no setor criativo. Os níveis médios de educação na indústria criativa são muito altos e tem crescido fortemente desde o início da década de 90. Porém, os autores costumam destacar que o efeito maior seja devido à revolução das tecnologias de informação e comunicação associadas com telecomunicações, digitalização, computação pessoal e a internet. As indústrias criativas são usuárias pesadas dessas tecnologias, e a escala de sua adoção tem revolucionado muitos aspectos da produção, do *delivery* e, inclusive, do consumo de seus produtos (as indústrias de games, de software interativo, ou mesmo de cinema, audiovisual e música são exemplos de setores que estão revolucionando tanto o acesso a seus produtos quanto a forma de remunerar seus serviços).
- O crescimento da Demanda: o crescimento das indústrias criativas pode também ser creditado às forças do lado da demanda associadas com o substancial crescimento da riqueza global. Potts (2009) afirma que embora esse fenômeno beneficie todas as indústrias, também pode ter beneficiado desproporcionalmente as indústrias criativas devido a sua oferta de uma gama de bens e serviços cuja elasticidade-renda são maiores que um (boa parte dos produtos das indústrias criativas poderiam ser considerados bens supérfluos ou bens de luxo).

- A mudança institucional e eficiência: uma última explicação possível, dada pelo autor, é a mudança institucional na direção de instituições capitalistas penetrando esse setor. Muitas partes das indústrias criativas escaparam da reforma regulatória nos anos 80 que chocaram outras indústrias e as indústrias criativas abrigaram um grande número de organizações não lucrativas. Além disso, esse tem sido um setor historicamente muito protegido (os muitos fundos públicos e privados que subsidiam as artes e a cultura).

É preciso notar, porém que em todas essas explicações acima, o crescimento das indústrias criativas é atribuído a forças favoráveis que vêm do resto da economia, sejam elas melhoras na tecnologia e aumento da demanda, ou de choques favoráveis internos, do próprio setor criativo, em consequência da amplitude maior do crescimento econômico. Potts vai argumentar que cada um desses fatores tem algum poder explanatório e que juntos podem explicar uma parte substancial do crescimento diferenciado das indústrias criativas em relação ao agregado da economia, porém, o que o autor propõe é que pode haver um resíduo substancial não analisado pelas causas anteriores. Se é assim, como ele poderia ser explicado?

A hipótese de Potts (2009) é que, fazendo analogia com a tecnologia, as indústrias criativas, elas mesmas, podem ser um tipo de “inovação tecnológica”, no sentido de suprir ‘serviços evolucionários’ como parte do sistema de inovação, e, em particular, no processo de adoção e retenção de tecnologias. Esse é o modelo evolucionário das indústrias criativas.

O argumento central de Potts (2009) é que as indústrias criativas oferecem não apenas um caso de estudo de crescimento econômico através da inovação, mas, de maneira mais significativa, elas são parte do próprio mecanismo evolucionário através da provisão de serviços evolucionários essenciais. Sua relevância está para além de serem um outro assunto econômico interessante para a análise econômica, mas, ao invés disso, por ser uma parte crucial do mecanismo de desenvolvimento econômico. Em suma, as indústrias criativas oferecem elementos sociais essenciais ao desenvolvimento econômico em termos de redes de escolha, de adoção, organização e coordenação da inovação.

No segundo capítulo far-se-á um aprofundamento na teoria econômica evolucionária e na sua aplicação ao estudo da economia criativa. Faz-se necessário esclarecer, portanto, a distinção desse modelo teórico evolucionário tanto em relação à análise ‘puramente setorial ou industrial’ da indústria criativa, que considera seu papel dinâmico no crescimento econômico, mas não a natureza intrinsecamente evolucionária do setor, quanto a distinção em

relação à análise estática da moderna economia da cultura, que será analisada em maior detalhe logo abaixo.

I.3 A MODERNA ECONOMIA DA CULTURA

Como já dito anteriormente, o campo de estudo conhecido como moderna economia da cultura tem seu início comumente projetado no trabalho sobre artes performáticas dos economistas Baumol e Bowen (1966). Uma análise mais aprofundada desse trabalho e sua influência sobre o estudo econômico das artes e da cultura será tratado logo adiante. O que é necessário elucidar no momento são as características ímpares que conceituam a moderna economia da cultura para que, no próximo capítulo, seja possível destacar as mudanças analíticas que efetivamente se deram a partir do surgimento do conceito de economia criativa. O que o economista Jason Potts (2011) acentua como a diferença mais significativa, é a transição do uso do teorema do bem-estar, portanto, de uma análise estática no arcabouço teórico do Equilíbrio Geral de preços, para o uso das ferramentas da teoria do crescimento. Essa mudança é ainda mais significativa quando observada a partir do ponto de vista da economia evolucionária, que será a visão sustentada nesse trabalho.

Potts(2011) resume assim o universo teórico da moderna economia da cultura:

A Síntese Neoclássica na economia da metade do século XX argumentava a favor de mecanismos da alocação de recursos a fim de alcançar um “ótimo de Pareto” na análise microeconômica (ou seja, corrigir as falhas de mercado), e a análise macroeconômica argumentava a favor de gastos públicos a fim de suavizar os problemas e variações do mercado (ou seja, corrigir as falhas na demanda agregada). A economia cultural, portanto, oferecia uma análise econômica baseada em falhas de mercado e políticas baseadas na teoria do bem-estar para solucionar os problemas na produção e consumo de produtos culturais em uma ordem de mercado competitivo(POTTS, 2011, p.18).

Toma-se como amostra do pensamento econômico da moderna economia da cultura, dois dos mais destacados trabalhos de economistas culturais, Baumol e Bowen(1966) e David Thorsby (1984).

I.3.1Economia do bem-estar

A economia do bem-estar começa com a premissa de que o desejo da sociedade é a maximização do bem-estar e que o bem-estar de uma sociedade é a função aditiva da satisfação ou utilidade individual dos membros dessa sociedade.

O bem-estar máximo é alcançado quando não existe nenhuma mudança possível que poderia trazer melhorias econômicas a um agente sem piorar a condição de um outro agente. Essa é a definição de um ‘ótimo de Pareto’, que indica a condição de uma economia socialmente eficiente segundo a Teoria do Equilíbrio Geral, e que resulta nos dois teoremas do Bem-estar, como encontrado em Fiani (2011).

O primeiro teorema do Bem-estar, segundo o autor: “afirma que desde que os mercados sejam competitivos, o resultado será sempre uma alocação eficiente de recursos na produção de bens e serviços”. O segundo teorema do Bem-estar diz que “se os mercados forem competitivos, qualquer alocação eficiente desejada pode ser alcançada, simplesmente redistribuindo-se a riqueza de forma apropriada”(FIANI, 2011). O mecanismo utilizado para redistribuir a riqueza de forma eficiente a fim de alcançar o equilíbrio desejado é a intervenção pública através de impostos e subsídios, sem que esses, no entanto, alterem a estrutura de preços.

É necessário destacar que à definição de mercados competitivos, deve-se seguir as hipóteses de livre mobilidade de recursos econômicos, de perfeita informação, de grande número de vendedores e compradores, de produtos homogêneos e ainda a hipótese de mercados completos (ou seja, existe um mercado para todos os bens e serviços demandados). Desconsidera-se ainda existência de bens públicos e externalidades, ou ainda a possibilidade de retornos crescentes de escala gerando poder de mercado causando distorções no preço supostamente competitivo através do estabelecimento de oligopólios e monopólios.

A violação das condições necessárias à existência de uma economia perfeitamente competitiva, segundo a economia convencional, aponta para ineficiências no sentido de Pareto, ou seja, falhas de mercado, e, com base nessas premissas, muitos economistas, dentre eles os economistas culturais, argumentam a favor da intervenção governamental. Esse é o teorema econômico do ‘segundo melhor’.

O economista inglês A.C. Pigou desenvolveu o que ficou conhecido como economia do Bem-estar Pigoviana, que oferece uma regra para a eficiência social oferecendo soluções para mercados que apresentem falhas de mercado. Towse (2010) esclarece a regra de forma simples: o nível de produção que produz eficiência social (maximização do bem-estar) de determinado bem ocorre no ponto onde o benefício social marginal é igual ao custo social marginal de produzi-lo.

O benefício social marginal é o benefício para os consumidores, mais as externalidades positivas que são geradas para outras pessoas no consumo de certo produto. Já

o custo social marginal é o custo privado de produzir esse bem ou serviço mais o custo externo de produzi-lo.

Na economia da cultura tem havido muito mais ênfase nas externalidades positivas das atividades artísticas e culturais que nas negativas. Assim, assumindo que não há custos externos (externalidades negativas), apenas o custo marginal privado é relevante e precisa obedecer o critério de igualdade com o benefício social marginal para alcançar o nível de produção socialmente eficiente.

Ou seja, no caso das artes, ao se assumir externalidades positivas, o benefício social marginal é maior que a demanda (benefício marginal privado), e cresce à medida que a demanda cresce. A oferta do mercado é baseada na demanda, no benefício privado. O mercado falha ao não ofertar o nível de produção cultural e artística ‘socialmente ótimo’, o que seria o caso de recorrer a subsídios.

Segundo Towse (2010), dentre os argumentos normalmente usados por economistas culturais alegando haver falhas de mercado no setor artístico e cultural, destaca-se o de que existem benefícios externos ‘não precificados’ no setor, como por exemplo os benefícios externos do consumo, onde o consumo individual de bens e serviços culturais contribuiriam para o benefício da sociedade tal qual a educação faria. Há também os que argumentam que alguns bens culturais apresentariam propriedades de bens públicos, sendo não rivais e não exclusivos. Outra é a questão de demanda de opção, onde o público está disposto a pagar pela existência de bens e serviços que não desejam utilizar no momento, mas que desejam que estejam disponíveis ou para um consumo futuro, ou para o consumo de outros, num sentido altruístico. Por fim, levanta-se o argumento sobre a demanda de futuras gerações. O público estaria disposto a pagar por exemplo pela preservação de museus e construções históricas para que gerações futuras possam desfrutar desses bens, e isso precisa ser feito por financiamento fora do mercado, seja por doações ou subsídios.

Além dos benefícios não precificados, costuma-se apontar como características do setor cultural problemas como a carência de informação ou a assimetria de informação. Um dos defensores do argumento da ‘carência de informação’ é o próprio David Thorsby que vê como uma característica microeconômica dos bens artísticos o fato de serem bens de experiência, ou seja, quanto mais o consumidor experimenta o bem, mais apto e, talvez, ávido se torna para novas experiências. Ou seja, o gosto pelas artes depende do consumo passado, o que, segundo Thorsby (1994) provê uma explicação para a mudança à direita da curva de demanda de longo prazo. Isso significa que o consumidor não tem informação suficiente para julgar os bens de experiência e que a demanda não reflete verdadeiramente a utilidade que o

consumidor poderia ter se tivesse um acesso maior a esses bens. Nas palavras do autor, “os agentes são ignorantes sobre o próprio bem-estar, por isso tomam decisões que não são de seu melhor interesse, e a ação corretiva, ao menos através de educação e informação, pode se justificar”(THORSBY 1994, p.23). Esse argumento é muito utilizado por agentes culturais de influência para defender o subsídio público. Como diz Thorsby:

As artes podem ser posteriormente distinguidas nessa teoria por serem aditivas, no sentido de que um aumento no consumo presente de um indivíduo irá aumentar seu consumo futuro. Essa visão pode de fato ser traçada até Alfred Marshal, que reconheceu que o gosto por boa música era um gosto adquirido que iria crescer através do tempo pela exposição a ela. No modelo de produção das firmas, o consumo relativo de artes irá crescer pelo tempo não por causa de uma mudança nos gostos, mas porque o preço sombra das artes caem na medida que a experiência, o entendimento e outros atributos de capital humano associados com as artes são adquiridos (THORSBY 1994, p.3)

Thorsby (1994) é considerado um dos economistas culturais mais destacados. Seu pensamento é usado aqui como um importante dado amostral do que tem se convencionado chamar moderna economia da cultura. Tratando-se de intervenção governamental, o autor não só se utiliza do arcabouço da economia do bem-estar, como também do teorema do segundo melhor, ao afirmar:

Before such (government) action would be warranted in normative terms, it would need to be shown that at the margin the social benefits gained from intervention would outweigh the direct costs involved in comparison to alternative means of achieving the same ends.(THORSBY 1994, p.23)

O autor chega a mencionar a presença de setores artísticos dinâmicos que gerariam aumento na produção e consumo em economias regionais, como no caso de festivais de artes e o foco de estudos nesse sentido sobre gastos governamentais gerando efeitos multiplicadores. Seria uma abordagem mais desenvolvimentista da intervenção governamental. O autor conclui dizendo que uma política pública do setor cultural e artístico deveria seguir múltiplos objetivos: “including the expansion of the arts, the expression. Of national or regional cultural identity, the promotion of excellence, teh encouragement of regional growth, and so on”(THORSBY 1994, p. 26).

Um outro teorema também muito utilizado no arcabouço teórico da moderna economia da cultura é a chamada ‘doença de custos’ de Baumol e Bowen (1964), que surgiu no livro que marca o início do próprio campo de estudo econômico das artes e cultura. Esse teorema também tem sido usado como argumento para intervenção estatal no setor. Baumol e

Bowen basearam seus estudos inicialmente no setor das artes performáticas, que tem características específicas tanto na produção quanto no consumo.

I.3.2 Baumol e Bowen e a ‘doença de custos’

As artes performáticas tem algumas características econômicas em comum. Uma performance é efêmera, ou seja, ela é ofertada em um momento específico no tempo e, quando a performance acaba, o serviço ofertado desaparece. Portanto, o custo do espetáculo é o mesmo independente do número de ingressos vendidos e de cadeiras vazias. A performance é ofertada uma por vez e os mesmos recursos precisam ser utilizados e repetidos a cada encenação. Existem custos fixos de produção na criação de cenários e vestuário, preparação e tempo de ensaio, e esse custo pode ser dissolvido no decorrer das performances. O custo marginal de cada performance é determinado principalmente pelo trabalho envolvido - os artistas e toda equipe de coordenação e suporte.

O livro de Baumol e Bowen (1966) sobre economia das artes performáticas analisa as implicações econômicas das características particulares desse tipo de expressão artística argumentando que a alta proporção de custos de mão-de-obra e a tendência de aumento dos salários iria inevitavelmente elevar os custos de produção e, conseqüentemente, o preço dos espetáculos a uma taxa maior que a taxa de inflação. Isso faria com que os preços das artes performáticas subissem cada vez mais, impossibilitando o acesso à população em geral. Essa hipótese ficou conhecida como ‘doença de custos’ e forma a base para um grande número de estudos sobre as artes de espetáculo.

Analisando o trabalho de Baumol e Bowen, Towse (2010) diz que o ponto de partida de sua análise são as causas da crescente dificuldade que as organizações de espetáculo (teatro, ópera, ballet, orquestras, e outros) estavam lidando em cobrir seus custos de produção através das receitas de vendas de ingressos. Os custos de produção estavam crescendo mais rápido que as receitas ainda que os preços dos ingressos estivessem subindo também. As organizações de espetáculo estavam enfrentando um ‘*gap* de renda’. Segundo a autora, Baumol e Bowen identificaram esse processo como sendo devido ao retardamento da produtividade - a hipótese de que o progresso tecnológico que guia a produtividade nos setores não artísticos da economia não poderia ser aplicado às artes performáticas. Ou seja, a produtividade do trabalho não aumentava nas artes (o setor ‘estagnado’ ou ‘não progressivo’) enquanto ela aumentava no restante da economia (o setor ‘dinâmico’ ou ‘progressivo’), onde o capital utilizando-se do avanço tecnológico pode ser um substituto do trabalho, fazendo com

que a produtividade do trabalho aumente. Esse efeito é aumentado no caso das artes performáticas pois ela é muito mais intensiva em mão-de-obra do que as indústrias do setor ‘dinâmico’.

Ruth Towse aponta como o próximo passo do argumento dos autores o fato de que os salários na economia como um todo aumentam devido ao aumento da produtividade. Nas artes, o aumento com custos de mão-de-obra é proporcionalmente maior que nos setores ‘dinâmicos’ porque as artes são mais intensivas em mão-de-obra e o capital não pode ser um substituto - a hipótese de um fator de produção fixo para as artes performáticas. Assim se dá o aumento dos custos, uma vez que as organizações de espetáculos precisam aumentar seus preços acima da taxa que os outros preços da economia estão subindo, e isso reduz a demanda.

O ponto final feito por Baumol e Bowen, segundo Towse (2010), consiste no que foi chamado de ‘déficit artístico’: ou seja, a menos que se encontre financiamento de outras fontes (como subsídios públicos e doações privadas), as organizações artísticas serão forçadas a diminuir a qualidade e com isso a audiência e a sociedade sairão prejudicadas (onde os efeitos externos estão presentes).

Ruth Towse não esconde que a ‘doença de custos’ de Baumol tem sido usado por muitas organizações artísticas nos últimos quarenta anos para justificar o aumento de subsídios e a popularidade dessa análise permanece. Segundo a mesma, Baumol estendeu a aplicação da teoria a outros setores intensivos em mão-de-obra, como educação e saúde, e ainda a mídia de massas, mostrando que programas de TV estão também sujeitos à doença de custos.

Uma das primeiras objeções à teoria da doença de custos foi, segundo Towse (2010), o fato de que, uma vez que o resto da economia cresce devido à produtividade, há um aumento nas rendas e, com isso, mesmo que os preços dos espetáculos aumentem acima da taxa geral de inflação, a demanda pode ser sustentada pela elasticidade-renda positiva (sendo maior que um). Uma outra objeção é que o caso para subsidiar as artes não pode e não deveria ser feito na base de aumento dos custos ou no gap de renda, mas requer evidências claras de falhas de mercado: a doença de custo seria um fenômeno de mercado e, portanto, é a maneira pela qual os mercados funcionam, não sua falha. Porém, deve-se destacar que Towse (2010) deixa claro que Baumol e Bowen argumentaram a favor de subsídios governamentais não baseados na teoria da ‘doença de custos’, mas na teoria do bem-estar e nas falhas de mercado.

Muitas premissas do modelo de doença de custos tem sido questionadas. O uso do número de performances para medir a ‘produção’, por exemplo, ignora as pessoas que acessam o mesmo conteúdo através da televisão, DVD e vídeo ou gravação sonora de um

concerto ou ópera. Uma medida mais apropriada poderia ser o tamanho da audiência e não o número de performances. Towse (2010) argumenta que

presumir que apenas as performances ao vivo contam para propósitos de qualidade ignora as mudanças de gosto e faz um julgamento de valor sobre qual seria a melhor maneira de se experimentar a arte (TOWSE, 2010, p.222).

Por último, Towse (2010) lembra que muitos contendores da teoria de Baumol e Bowen argumentam que existem evidentes progressos tecnológicos ocorrendo no setor, sejam eles as tecnologias de gravação de som e imagem e de reprodução, ou mesmo progressos em performance ao vivo também, como uso de microfones de alta qualidade, instrumentos eletrônicos, iluminação computadorizada, e muitos outros avanços que facilitam uma redução de mão-de-obra e o aumento da audiência.

I.3.3 O silêncio quanto aos processos dinâmicos

A economia cultural seguiu através dessas ferramentas analíticas tradicionais apresentadas que, apesar de não terem sido devidamente aprofundadas, capturam as premissas básicas da visão da economia cultural sobre as limitações do sistema de mercado em coordenar a produção e o consumo dos produtos e bens culturais. A economia cultural, de forma muito mais analítica do que as aqui apresentadas, define esses problemas e procura medir e estimar seus impactos. Uma vez alcançados os resultados, essas análises são usadas para guiar as políticas públicas na direção de mecanismos que restaurem um equilíbrio que maximize o bem-estar.

O economista evolucionista Jason Potts (2011) enfatiza as limitações causadas por essa ferramenta analítica, que coloca a economia cultural em uma análise de equilíbrio em sistema fechado, e mais especificamente, apresenta-a apenas pela lente da teoria do bem-estar (como oposta a teoria do crescimento) como a forma apropriada de analisar a economia cultural. Para Potts (2011) esse tipo de análise falha justamente na ausência de aplicação quanto a significância dinâmica da economia da cultura e das artes. Ela não diz nada a respeito do papel das indústrias culturais e criativas no processo de mudança e evolução econômica.

Portanto, aqui se encontra um problema básico com o modelo da economia cultural quando se olha da perspectiva da economia evolucionária, ou seja, existe muito pouco senso

do valor dinâmico dos mecanismos de mercado para coordenar novas informações que, por sua vez, quebram restrições e geram novas oportunidades. Potts (2011) aponta que:

“Em um sistema aberto, mercados são coordenados por mecanismos que facilitam a mudança estrutural e as adaptações. Em um sistema fechado, porém, os mercados só são vistos como um mecanismo de alocação de recursos” (POTTS, 2011, p.19).

Segundo Potts (2011), essa é a razão pela qual de acordo com a teoria do bem estar, é natural corrigir falhas através de um sistema planejado de realocações. Esse mecanismo requer expertise para valorar quais preços realmente deveriam ter cada bem e serviço afetado pelas políticas públicas, e essa expertise deve ser suprida pela elite de planejadores do sistema de produção cultural. Na visão de sistema fechado, existe uma “melhor maneira” através da qual o sistema cultural deveria se estabelecer.

Porém, seguindo o raciocínio do autor, se a economia e a cultura estão continuamente se transformando por dentro, ou seja, evoluindo através de interações complexas, então a totalidade dos mercados e instituições de mercado tornam-se centrais, não secundárias. Um sistema de mercado funcionando corretamente, na visão evolucionária, é um sistema aberto e complexo sustentado por um fluxo contínuo de informação e ideias. O sistema de mercado não precisa ser alocativo-eficiente em qualquer ponto específico do tempo em termos de ótimo de Pareto. Segundo a perspectiva de sistema aberto evolucionário, esse não é o principal valor do sistema de mercado. Potts (2011) completa:

O valor dinâmico de um sistema de mercado é o que continuamente facilita e promove a competição empresarial, o que por sua vez permite a ordem cultural e econômica a se adaptar e mudar, e muitas vezes são mudanças significativas.(POTTS, 2011, p.20)

Se o estado natural da economia e da cultura é não estático, mas, ao invés disso, a mudança evolucionária é normal, então é necessário uma perspectiva analítica totalmente diferente sobre a natureza e a contribuição da economia cultural. Por isso esse trabalho destaca a perspectiva da economia evolucionária sobre a economia cultural e criativa.

Essas funções dinâmicas e evolucionárias só se manifestam e só são necessárias em um mundo onde a mudança é endêmica e endógena. Pela perspectiva evolucionária, a razão de ser das indústrias criativas é a mudança econômica e cultural, o que implica em que os sistemas cultural e econômico devem ser entendidos como sistemas abertos e complexos que estão evoluindo conjuntamente.

No próximo capítulo, portanto, será analisado os argumentos gerais e basilares da economia evolucionária e sua aplicação ao estudo das artes e da cultura, no que se convencionará chamar, a partir de agora, simplesmente, economia criativa.

CAPÍTULO II - ECONOMIA EVOLUCIONÁRIA E INDÚSTRIAS CRIATIVAS

Antes de descrever o papel dinâmico que as indústrias criativas exercem no processo de mudança e evolução econômica, faz-se necessário elucidar a abordagem teórica evolucionária e suas ferramentas analíticas próprias. Como será exposto mais a frente, o processo de crescimento sob a perspectiva evolucionária não é estudado de maneira abstrata ou agregativa, como nos “fatos estilizados” das teorias de crescimento neoclássicas, que tomam conceitos como capital físico e capital humano, de maneira abrangente e pouco detalhada. Isso é notório mesmo na chamada Nova Teoria do Crescimento que busca endogenizar o progresso tecnológico utilizando conceitos como estoque de conhecimento e produção de ideias sem, no entanto, fornecer um instrumental analítico mais significativo para a compreensão do que ocorre no nível micro com o que ocorre num nível mais agregado. Nelson e Winter (1982) vão dizer sobre essa ineficiência analítica das teorias de crescimento neoclássicas:

A formulação neoclássica retificada suprime a incerteza associada às tentativas de inovar, o caráter público do conhecimento associado aos resultados dessa tentativa, e a diversidade de comportamento e de sorte das firmas, inerentes a um mundo no qual a inovação é importante... Isso tem causado uma curiosa separação na literatura sobre avanço tecnológico, em que a análise do crescimento econômico no âmbito da economia ou de setores se desenvolve com um conjunto de ideias, e a análise do avanço tecnológico num nível mais micro com um outro (NELSON e WINTER, 1982, p.298).

A economia evolucionária, e em especial a abordagem de Dopfer e Potts (2007) que será seguida nesse trabalho, esforça-se por abranger os mecanismos de inovação desde seu foro mais íntimo, enquanto ideia que se forma em um agente microeconômico, até as conexões e rupturas das estruturas populacionais que geram inovações em toda a ordem econômica. Somente na análise mais aprofundada e detalhada desses processos é que parece possível perceber como as indústrias criativas se encaixam nos mecanismos de inovação e possibilitam a criação, adoção e retenção de novas rotinas operacionais na economia. São, portanto, tão essenciais quanto engrenagens em uma máquina.

Ver-se-á, primeiramente, que também não existe consenso em relação a abordagem evolucionária, embora seja possível traçar elementos e ferramentas comuns em diferentes tradições. No entanto, esse trabalho adotará um conjunto de ferramentas baseado em um livro específico, pela facilidade óbvia da opção por seguir os estudos de economia criativa da Universidade de Queensland. Uma vez explicado as ferramentas básicas da economia

evolucionária e suas relações, o capítulo seguirá para a aplicação desses conceitos nas indústrias criativas e suas especificidades.

II.1 ECONOMIA EVOLUCIONÁRIA

II.1.1 Características básicas da economia evolucionária

Dado o estágio atual de desenvolvimento da economia evolucionária, torna-se difícil determinar com precisão suas características distintivas, sendo mais simples descrever seu processo histórico (CERQUEIRA, 2002). Porém, faz-se necessário apontar ao menos os elementos comuns que diferenciam o paradigma evolucionário das abordagens prevalentes no pensamento econômico.

A tradição evolucionária parte de uma recusa à abordagem mecanicista e reducionista que procura centrar a explicação de problemas nas escolhas de agentes individuais, nas “partículas elementares da economia”(CERQUEIRA, 2002). Sendo assim, surge um problema que é determinar unidades de análise relativamente estáveis nos quais pudessem basear uma abordagem sistêmica. Como aponta Cerqueira (2002), a solução adotada foi a adoção das instituições como unidade de análise.

Segundo o autor, o que se entende por instituições sociais é algo bastante amplo, podendo tratar-se de convenções técnicas, regras legais sobre direitos de propriedade, a moeda, padrões de consumo, entre outros. Potts (2011) apresenta definições de três autores para o conceito de instituição: (1) Veblen as definia como hábitos sedimentados e pensamentos comuns a todos os homens; (2) Schotter as definiu como uma regularidade no comportamento social que é agregada a todos os membros de uma comunidade e que especifica o comportamento em situações recorrentes; e (3) para Douglas North instituições se referem às regras do jogo na sociedade, os constrangimentos inventados para moldar a interação humana. Potts (2011) irá completar:

Instituições são os processos e regularidades estruturais que constroem o comportamento e proveem estabilidade e previsibilidade que possibilitam o comportamento social (POTTS, 2011, p.190).

O que caracteriza estas diferentes instituições é que elas constituem padrões de comportamento e hábitos de pensamento cuja natureza é relativamente durável ou rotineira. Como será tratado mais a frente, esse trabalho adotará o termo ‘rotina’, que se pretende mais abrangente para o entendimento do processo de inovação. As instituições são o resultado de

processos rotineiros de pensamento partilhados pelas pessoas, ao mesmo tempo que realimentam estes processos, proporcionando uma razoável estabilidade nos sistemas sociais. Logo se verá mais a frente que, como entendem Dopfer e Potts (2007), as instituições são um estágio mais elaborado e estável de uma trajetória de rotina, e normalmente abrigam um complexo de rotinas de diferentes naturezas. É claro que essa estabilidade não pressupõe imutabilidade. Segundo Cerqueira (2002), a teoria evolucionária pressupõe períodos de relativa estabilidade institucional intercalados por períodos de instabilidade e rupturas.

As mudanças e rupturas são explicadas por dois mecanismos relacionados: a geração de variedade institucional e a seleção dessas variações (Cerqueira apud Saviotti e Metcalfe, 1991, p. 11). Diferente do que ocorre nos processos biológicos, a geração de mudanças na economia é intencional, e pode ser explicada tanto por uma predisposição natural à inovação e ao risco quanto, e talvez com mais acerto, pela necessidade de diferenciação e sobrevivência das firmas.

Já o mecanismo de seleção se refere ao processo de competição. As firmas que conseguem oferecer produtos mais desejáveis pelo consumidor são mais bem-sucedidas e não apenas sobrevivem como também crescem a taxas mais rápidas que suas concorrentes. Cerqueira (2002) explica esse processo:

Isso (mecanismo de seleção) coloca o problema de entender como as firmas desenvolvem habilidades para criar e operar inovações no processo produtivo, respondendo às mudanças do seu ambiente (mercado). O importante é que cada firma se adaptará de modo diferenciado às circunstâncias, levando em conta suas diferentes rotinas e práticas de produção (CERQUEIRA, 2002, p.74).

Por fim, Cerqueira (2002) aponta como outras duas características básicas e comuns das tradições da economia evolucionária a compreensão dos sistemas econômicos como sistemas abertos que, justamente por operarem fora do equilíbrio, são capazes de evoluir qualitativamente, e a atenção sistemática à análise do ambiente externo em que operam as firmas e organizações.

Segundo Cerqueira (2002), é possível traçar as principais tradições teóricas que contribuíram para o surgimento da análise evolucionária, a primeira delas, segundo o autor, remonta aos autores que adotaram uma vertente explicitamente evolucionária em sua pesquisa, como é o caso de Thorstein Veblen e a escola Institucionalista americana, e de Joseph Schumpeter.

Veblen é considerado o *founding father* da tradição institucionalista, mas deve ser remetido também às origens do pensamento evolucionário na economia, pois sua contribuição

para o pensamento evolucionário é notória. Em primeiro lugar, na Teoria da Classe Ociosa, de 1899, o autor faz uma abordagem antropológica do agente econômico radicalmente diferente do agente racional maximizador neoclássico, apontando para aspectos instintivos que remeteriam as pessoas para comportamentos emulativos, já antevendo os estudos modernos de mercados em redes sociais complexas. Além disso, como aponta Conceição (2000), o autor tinha como linhas centrais de sua abordagem a consideração da inovação no estudo econômico, a negação de equilíbrio estável, e uma ênfase no processo de mudança tecnológica.

A influência de Schumpeter na tradição evolucionária é extremamente significativa. Nelson e Winter vão dizer sobre Schumpeter:

A influência de Joseph Schumpeter é tão abrangente em nosso trabalho... De fato, o termo “neo-schumpeteriano” seria uma designação tão apropriada para a nossa abordagem quanto o termo “evolucionário (NELSON e WINTER, 1982, p.68).

Segundo Medeiros et al (2005), Schumpeter é um dos pioneiros em tomar a tecnologia como uma variável endógena no processo de desenvolvimento econômico. O conceito de destruição criativa aponta para seu entendimento do sistema econômico como um sistema dinâmico e autotransformador, com todos os seus elementos de inovação, ciclos, juros e lucro. Schumpeter enfatizou o fato de que algumas firmas se esforçam para liderar as inovações tecnológicas, enquanto outras tentam seguir os sucessos das líderes por meio da imitação. O empresário que conduz os meios de produção para novos canais de combinação e mudança lidera esse processo e pode colher lucros extraordinários, mas ele também atrai outros produtores para seu ramo, sua concorrência, que será responsável por primeiramente reduzir, e posteriormente aniquilar seus lucros.. O conceito de inovação, para Schumpeter, também não estava limitado apenas ao progresso tecnológico, mas à realização de novas combinações, sendo elas: (1) a introdução de um novo bem, (2) a introdução de um novo método de produção, (3) a abertura de um novo mercado, (4) a abertura de uma nova fonte de suprimentos, e (5) o estabelecimento de uma nova organização em qualquer ramo, como a criação de uma posição de monopólio (NELSON e WINTER, 1987, p.402).

Outra fonte de inspiração para os economistas evolucionários, de acordo com Cerqueira (2002) é a tradição de pesquisa em biologia que, partindo da obra de Darwin, desenvolveu um vasto arsenal de conceitos e esquemas teóricos para lidar com problemas associados a mudanças qualitativas, mecanismos de seleção, população, nichos, taxonomias, “genes” sociais, abordagens que a economia evolucionária toma como inspiração para se

contrapor às teorias mecanicistas. Nelson e Winter (1982) também colocam as trocas interdisciplinares entre a biologia e as ciências sociais como influenciadoras da teoria econômica, sendo sua aplicação evidente no trabalho dos autores.

Cerqueira (2002) aponta como uma terceira influência significativa no pensamento econômico evolucionário os desenvolvimentos na física e na química contemporâneas, com destaque para a termodinâmica de não-equilíbrio, a diferenciação entre sistemas abertos e fechados e o conceito de entropia. Associado a esses estudos, há o surgimento da teoria dos sistemas complexos e suas aplicações matemáticas que também tem sido utilizadas para estudos econômicos.

Por fim, a quarta vertente apontada pelo autor tem como expoentes maiores os autores Nelson e Winter. Em seu livro “Uma teoria evolucionária da mudança econômica”, de 1982, eles sintetizam as contribuições que essa tradição ofereceu ao desenvolvimento da teoria evolucionária. Segundo Cerqueira (2002), os aspectos teóricos que influenciam mais diretamente o desenvolvimento da economia evolucionária são: a ênfase na natureza limitada do conhecimento, em oposição ao pressuposto das econômicas convencionais de agentes perfeitamente racionais ou de que não existem custos para obtenção de conhecimento; a pressuposição de que as firmas não se comportam como maximizadoras; a recusa de analisar as organizações como unidades monolíticas, mas considerar seus conflitos internos; e, por fim, a preocupação com a compreensão do ambiente externo em que atuam as organizações.

Segundo Nelson e Winter (1982), os conceitos básicos de uma teoria evolucionária da mudança econômica são três: (1) a ideia de rotina organizacional, sobre a qual as organizações têm incorporado um conjunto de maneiras de fazer as coisas que contraria os conceitos ortodoxos de aptidões e escolhas racionais, reconhecendo uma limitação do escopo de possibilidades de operações das firmas. (2) O conceito de “busca” para designar os esforços das firmas para avaliar as rotinas existentes, para modificar as rotinas correntes ou substituí-las. E (3) o conceito de “ambiente de seleção” que é parcialmente determinado pelas condições exteriores à firma, inclusive o comportamento de outras firmas.

Um fato marcante de diferenciação é que o foco de preocupação e análise da teoria evolucionária não recai sobre as firmas ou os agentes individuais, mas recai sobre o destino de uma população que porta determinada rotina, ou seja, a rotina é o foco, e ela se expressa necessariamente em uma população de portadores. Em analogia com a biologia, o foco não são os indivíduos, mas os genótipos.

II.2 FUNDAMENTOS ANALÍTICOS DA ECONOMIA EVOLUCIONÁRIA

Dadas as diferenças conceituais e de enfoque que se encontram dentro da teoria econômica evolucionária, optou-se por tomar como referencia deste trabalho, o livro de Kurt Dopfer e Jason Potts chamado “The General Theory of Economic Evolution”, de 2007. A escolha é óbvia, uma vez que a análise evolucionária das indústrias criativas apresentada nesse trabalho baseia-se justamente no trabalho desses autores e de seus pares da Universidade de Queensland, na Austrália.

Segundo os próprios autores, sua análise evolucionária se dá pela síntese de algumas escolas de pensamento econômico, síntese essa que eles resolvem na unidade analítica central de sua economia evolucionária, a trajetória meso, que será explicada nessa seção. Trata-se do uso de análises da economia pós-Marshalliana e pós-Schumpeteriana, como as dinâmicas populacionais em relação a evolução de indústrias e novas tecnologias, dinâmicas de mercado e a “destruição criativa” que resultam, conjuntamente com temas centrais da economia Austríaca, economia Comportamental e economia Institucional, como a natureza e a dinâmica do conhecimento, a questão da incerteza, expectativas e instituições.

Dopfer e Potts (2007) iniciam sua abordagem propondo que os fundamentos analíticos da economia evolucionária podem ser construídos em termos de quatro unidades analíticas, as rotinas (ou regras), os portadores, as operações e as trajetórias.

2.2.1 Rotinas

Segundo os autores, a economia é um processo feito de rotinas. Eles definem rotina como a ideia que organiza as ações e os recursos nas operações econômicas. Enquanto Nelson e Winter (1982) utilizam o termo rotina quando se referem às firmas e o termo habilidades quando ao indivíduo, Dopfer e Potts (2007) utilizam o mesmo termo para ambos, diferenciando os tipos de rotina posteriormente. A descrição de Nelson e Winter (2005) pode ajudar na compreensão:

Nosso termo geral para todos os padrões comportamentais regulares e previsíveis das firmas é “rotina”. Utilizamos esse termo para incluir características das firmas que variam de rotinas técnicas bem especificadas para a produção de coisas, procedimentos para contratações e demissões, encomendas de novos estoques, ... , à política de desenvolvimento e pesquisa ou publicidade... (NELSON e WINTER, 1982, p.33).

Dopfer e Potts (2007) parecem concordar com Nelson e Winter (1982) sobre o fato de que o conhecimento, elemento tratado de forma comumente abstrata na teoria ortodoxa, reside na memória da organização ou do agente individual e que a rotinização de atividades é a forma mais importante de estocagem de conhecimento. Assim, os autores vão dizer sobre a rotina: “É o elemento de conhecimento na economia baseada em conhecimento e é o elemento principal da evolução na economia evolucionária” (DOPFER e POTTS, 2007, p.6). Todas as ações ou recursos econômicos, portanto, são produtos de rotinas, e, como efeito disso, todo valor econômico deriva de rotinas e é composto de rotinas. A evolução econômica, em sua visão, é uma mudança nas rotinas gerais, e, portanto, no valor e na riqueza. Os autores esclarecem:

Todo fenômeno econômico - sejam as ações ou transações dos agentes, a estrutura das organizações, a formatação das commodities, ou as transformações das tecnologias - é fisicamente dependente de energia material, ou seja, é sujeito à lei da entropia. Deve-se distinguir entre os domínios gerais e operacionais, quando o foco está nas rotinas e sua atualização nos agentes portadores (análise geral) ou quando está nas operações tais quais transações e transformações (análise operacional) (DOPFER e POTTS, 2007, p.6).

O conceito de rotinas gerais pode ser subdividido em diferentes tipos de rotinas. Os autores apontam que existem duas dimensões de rotinas: (1) a classificação de rotinas em termos de rotinas subjetivas e objetivas; e (2) uma ordem hierárquica para distinguir as rotinas operacionais da economia das regras sobre as quais essas rotinas estão baseadas e as regras utilizadas para modificá-las.

II.2.1.1 Classificação de rotinas (1): rotinas subjetivas e objetivas

Dopfer e Potts (2007) dividem as rotinas gerais na economia em duas classes: rotinas subjetivas e objetivas. As rotinas subjetivas, por sua vez, podem ser divididas em duas: rotinas cognitivas e rotinas comportamentais ou interativas [CI]. As rotinas objetivas podem ser subdivididas também em duas: em rotinas sociais e técnicas [ST].

As rotinas subjetivas [CC] são a classe de rotinas que estão relacionadas com o agente econômico em termos de homo sapiens operando em um contexto econômico, usando rotinas econômicas e realizando operações econômicas (DOPFER e POTTS, 2007, p.XXX). Essa divisão das rotinas, portanto, distingue entre as rotinas que operam no mundo interno da mente do agente, as rotinas cognitivas[C], e as rotinas que operam no comportamento do sujeito, as rotinas comportamentais ou de interação[I]. As rotinas cognitivas existem dentro da

mente do agente, são rotinas de pensamento, os autores dão como exemplos a racionalidade e a imaginação. Já as rotinas interativas são as que descrevem ações do agente em um ambiente externo, tais quais normas e convenções sociais. As rotinas subjetivas, portanto, relacionam-se com o agente individual e definem as regras internas da mente do agente.

As rotinas objetivas [ST], por outro lado, são a classe de rotinas voltadas a organização de elementos, incluindo outras pessoas enquanto portadoras de rotinas, como objetos (DOPFER e POTTS, 2007, p.8). As rotinas objetivas que organizam pessoas (rotinas sociais, S) na ordem social incluem, segundo os autores, as firmas, as redes, as hierarquias, os mercados, as leis e outras instituições. As rotinas objetivas que organizam a energia material (rotinas técnicas, T) são definidas pelos autores como a tecnologia e incluem capital físico e commodities que contém rotinas técnicas. Essas são as rotinas que organizam coisas.

Os princípios organizacionais das firmas e mercados são exemplos de rotinas sociais, o que geralmente se denomina instituições. As rotinas técnicas, por sua vez, são as rotinas que organizam o trabalho em conjunto com outras rotinas para permitir a transformação produtiva e o consumo de recursos físicos.

Rotinas Gerais			
Subjetivas		Objetivas	
Cognitivas	Interativas	Sociais	Técnicas

Tabela 2.1: classificações das rotinas

Dopfer e Potts (2007)

Um ponto chave na teoria dos autores é a compreensão de que a evolução econômica não é apenas um processo generalizado de crescimento de rotinas, ou seja, um crescimento abstrato de tecnologia ou do conhecimento, como é normalmente tratado na “nova teoria do crescimento”, mas envolve mudanças em todos os tipos de rotinas. Os autores completam:

Não é apenas a estratégia que se modifica na evolução econômica, não apenas mudanças técnicas que guiam o crescimento econômico, mas sim um complemento totalizante de rotinas cognitivas, interativas, sociais e técnicas que mudam no curso da evolução econômica (DOPFER e POTTS, 2007, p.8).

Para os autores, portanto, a evolução econômica é a mudança na rotina de maneira geral. Essa rotina modifica aspectos das rotinas subjetivas que organizam os pensamentos e o comportamento do agente microeconômico, e das rotinas objetivas que organizam a estrutura social e material da macroeconomia. Para a economia evolucionária dos autores, não são apenas as coisas que mudam, mas também as pessoas. A evolução geral envolve mudanças tanto nas mentes quanto nos recursos. A implicação dessa afirmação é que a mudança e a

evolução envolvem uma mistura complexa de rotinas subjetivas e objetivas, num processo evolucionário conjunto.

Dopfer e Potts (2007) criticam a moderna teoria do crescimento, uma vez que foca sua análise em rotinas objetivas, no capital físico, nas instituições objetivas e na tecnologia. Por outro lado, os autores também criticam a insuficiência da análise econômica altamente focada em rotinas subjetivas, como é o caso da microeconomia moderna, seja na economia comportamental ou neuro-economia, seja quando focada apenas em incentivos, recursos. Os autores não tomam essas análises como erros, mas servem-se delas na tentativa de construir uma ferramenta analítica mais completa.

II.2.1.2 Classificação de rotinas (2): ordens de rotinas

Os autores aprofundam ainda mais a complexidade na divisão evolucionária das rotinas. Eles a decompõem hierarquicamente no que chamam ordens de rotinas.

O sistema econômico, segundo os autores, não é composto simplesmente pelas rotinas operativas [CIST], que agora terá o nome de rotinas de primeira ordem. Os autores descrevem a existência de regras que definem de forma geral o que em um sistema econômico pode ser feito de maneira operacional. Assim, as regras de primeira ordem, ou operacionais, não são a parte mais fundamental da economia geral, pois o sistema econômico é construído sobre rotinas constitutivas que definem o que é possível e permitido fazer, como por exemplo, as regras legais, políticas, sociais e culturais. Os autores denominam essas rotinas de rotinas de ordem zero, ou constitucionais, e, segundo os próprios, “supõem o “espaço de oportunidade” das operações permitidas de primeira ordem”(DOPFER e POTTS, 2007, p.9).

Porém, Dopfer e Potts (2007) destrincham ainda uma terceira ordem, uma ordem superior, de “mecanismos de rotinas” que funcionam para originar, adotar e reter a novidade nas operações de primeira ordem. Denominam essas rotinas de rotinas de segunda ordem, ou mecanismos de rotinas, e elas definem o espaço de transformações gerais nas operações. Essa ordem supõe que a evolução econômica não é um processo aleatório, mas é conformada e guiada por rotinas que geram novas rotinas, ou seja, existem maneiras pré-estabelecidas de se criar novidade, e essas maneiras também podem ser inovadas. Como exemplo, os autores apontam que no nível micro, essas rotinas são conhecidas como sistemas de aprendizagem, enquanto no macro como sistemas de inovação. Esses mecanismos de rotinas tem equivalência com o que Nelson e Winter (1982) chamam de rotinas de modificação e dão como exemplo a existência de procedimentos padrão em uma firma para “inspecionar a

técnica de produção corrente empregada, ou... (regras para) Modificações possíveis da política de publicidade”(NELSON e WINTER, 1982, p.38).

Há, portanto, três ordens de rotinas na divisão do sistema econômico: rotinas de 1ª ordem, como rotinas de operação, rotinas de ordem 0, como rotinas constitutivas, e as rotinas de 2ª ordem, como mecanismos de rotinas que mudam o espaço geral das operações econômicas. Esse aspecto é relevante pois, segundo essa teoria, a evolução econômica não acontece simplesmente no domínio das rotinas operacionais [CIST], mas também nas rotinas constitucionais de ordem 0 e nos mecanismos de mudança de rotinas de 2ª ordem.

Rotinas de ordem 0: A ordem constitutiva do sistema econômico é definido pelo que se chama de rotinas de ordem 0. Segundo os autores:

Elas se referem as premissas ou axiomas que definem o sistema econômico como incrustado em regras sociais, culturais, políticas e legais. Para uma primeira aproximação, essas são as rotinas que definem as condições de empresa, no sentido do que é possível e permitido e as regras básicas da economia. São as rotinas constitucionais da moderna economia de mercado industrial (DOPFER e POTTS, 2007, p.9).

Como exemplos de rotinas de ordem constitucional, os autores elegeram o papel do estado em criar e implementar regras sistêmicas, o papel da lei, políticas de competição, política monetária, direitos de propriedade, dentre outras instituições. Além disso, também enfatizaram aspectos mais intangíveis como a força coletiva das empatias, simpatias e cooperações dadas às instituições na forma de rotinas comportamentais e sociais. Essas rotinas definem, portanto, o escopo de permissividade da ordem econômica. O que é possível fazer operacionalmente, os limites da inovação operacional.

É interessante destacar, ainda, a questão temporal defendida pelos autores. Segundo eles, as regras constitutivas evoluem, mas não necessariamente em uma escala de tempo economicamente relevante, uma vez que são mudanças políticas, sociais, culturais e legais, elas evoluem na velocidade do consenso ou da dominação. Segundo os autores, essa evolução é sempre mais lenta que a mudança de primeira ordem, que é rotineira, portanto, as rotinas de ordem 0 proveem um background quase estável para a evolução de primeira e segunda ordem.

Rotinas de 1ª ordem: Dopfer e Potts (2007) as definem da seguinte maneira:

São o conjunto de capacidades gerais de um agente econômico ou de um sistema macro e constituem a definição convencional do valor de um sistema em termos do que ele pode fazer. O fundamento das rotinas de primeira ordem definem os recursos operacionais que um sistema econômico pode efetuar em um ponto no tempo (DOPFER e POTTS, 2007, p.10).

Essas rotinas só tem uma definição estática, portanto, quando tomadas em um momento pontual no tempo. Sua instabilidade não depende apenas das operações de primeira ordem, mas também do estado das rotinas de ordem 0 e das regras de 2ª ordem que, ao mudarem, mudam também as rotinas de primeira ordem. E, segundo a teoria evolucionária, é assim que o sistema econômico evolui, como um sistema complexo e adaptativo de rotinas, onde uma nova ideia leva à outra.

Regras de 2ª ordem: A evolução das rotinas de primeira ordem dependem de um mecanismo de mudança dessas rotinas. A esse mecanismo os autores chamam rotinas de 2ª ordem, ou rotina de mecanismo. Esta análise condiciona a dinâmica evolucionária das rotinas de primeira ordem não apenas à estrutura de ordem 0, mas também às de segunda ordem, que são mecanismos de rotinas usadas pelos agentes econômicos para a criação, adoção e retenção de novidade, e esses mecanismos em si mesmos, podem evoluir, ou seja criar, adotar e reter novos mecanismos de rotina para a inovação.

Resumindo as ferramentas analíticas evolucionárias no que concerne às rotinas, o sistema econômico geral é composto de duas classes de rotinas, as rotinas objetivas e subjetivas - que podem ser decompostas em rotinas cognitivas, interativas, sociais e técnicas - e também é composto de três ordens de rotinas - que podem ser decompostos em rotinas constitutivas, operacionais e mecanismos de mudança de rotinas. Os autores deixam claro que a evolução econômica é um processo de mudança nas rotinas de primeira ordem. Mas, algumas vezes, para se poder explicar esse processo, é necessário utilizar as rotinas constitutivas e os mecanismos de mudança de rotinas. Os autores elucidam essa questão da seguinte maneira:

Um agente econômico pode diferir em várias maneiras. Ele pode diferir em suas rotinas constitutivas, sobre onde está localizado e no que acredita, pode diferir em suas rotinas gerais, sobre o que ele conhece ou o que faz economicamente, ou pode ainda diferir em suas rotinas de mecanismos de mudança, que definem sua capacidade de imaginar, adaptar e reter novas ideias. As firmas podem diferir da mesma maneira, assim como indústrias, regiões e nações. A evolução econômica pode, então ser analisada através desse processo de coordenação e mudança em três níveis (DOPFER e POTTS, 2007, p. 10).

II.2.2 PORTADORES E OPERAÇÕES

Segundo Dopfer e Potts (2007), os portadores e as operações são a realidade material das rotinas. Neles as rotinas se materializam. Os autores elencam três pontos principais sobre a relação entre rotinas, operações e portadores.

Primeiro, evidenciam que assim como uma ideia pode ocupar várias cabeças, uma rotina pode ter vários portadores. Como exemplo, os autores se referem a uma tecnologia em particular, uma rotina técnica, que pode ter vários portadores, ou pode estar embutida numa variedade diferente de produtos. Além disso, um comportamento em particular, ou seja, uma rotina de interação, pode também ser adotada por agentes diferentes, e até para propósitos operacionais diferentes. Em suma, uma única rotina pode ter vários portadores e essa multiplicidade é apontada como o curso normal de uma trajetória de rotina.

Em segundo lugar, Dopfer e Potts (2007) diferenciam os portadores por aqueles que portam rotinas subjetivas (agentes) e portadores de rotinas objetivas (agências e artefatos). Os portadores subjetivos são seres humanos que utilizam rotinas para o comportamento social e técnico. Já os portadores de rotinas objetivas, por outro lado, carregam rotinas de conhecimento em formas organizacionais, padrões sociais, técnicos e organizacionais, todos referentes a recursos materiais. Os autores usam como exemplo o estoque de capital e as commodities físicas, uma vez que são princípios que organizam o sistema social, incluindo firmas, mercados e nações.

Em terceiro lugar, os autores dizem que um portador é um sujeito ou objeto que realiza operações, e essas operações podem ser de dois tipos: transações e transformações. As transformações englobam os processos de produção e consumo, uma vez que transformam a energia material no tempo e no espaço. Já as transações são um tipo de operação que não transformam um recurso, mas simplesmente mudam o proprietário ou sua estrutura funcional.(DOPFER e POTTS, 2007, p.11)

II.2.3 TRAJETÓRIA DE ROTINA

O conceito analítico de uma trajetória é central para a economia evolucionária, uma vez que é definida como a unidade processual da mudança . Segundo os autores, a trajetória de rotina foi pela primeira vez elevada a um papel primordial na análise econômica por Schumpeter que enfatizava o papel de desequilíbrio do empreendedor e o processo resultante de adoção e adaptação que ele chamou de “destruição criativa”. A questão é que os

economistas schumpeterianos têm focado suas análises primordialmente em trajetórias tecnológicas.

Segundo Dopfer e Potts (2007), uma trajetória de rotina é o processo em que uma nova rotina torna-se atualizada em uma população de portadores. O processo de uma nova rotina pode ser descrito uma vez que se origina em um portador e então é adotado por muitos outros portadores para, por fim, ser replicado de forma estável. Os autores representam a trajetória em um processo de rotina em três fases distintas:

Fase 1: Criação da nova rotina

Fase 2: Adoção dessa nova rotina em uma população de portadores

Fase 3: Retenção dessa nova rotina em uma população de portadores

Dopfer e Potts (2007) chamam esse processo trifásico de trajetória. Segundo os autores, a estrutura analítica em três fases reflete os resultados de muitas pesquisas empíricas de dinâmica econômica, e está de acordo com o que historiadores de tecnologia e instituições chamam de trajetória ou onda. Uma trajetória é, portanto, o processo pelo qual a novidade é originada, adotada e retida em uma população de portadores, de tal forma que esse processo algumas vezes é coordenado para todo o sistema econômico, resultando em uma nova ordem econômica.

Um exemplo esclarecedor para a análise das trajetórias de rotinas é a inovação tecnológica das impressoras 3D. Trata-se de uma máquina capaz de reproduzir fisicamente, em três dimensões, objetos vetorizados em programas de computador. Ou seja, o usuário pode fazer um *download* pela internet de um arquivo contendo o vetor de um utensílio doméstico, um objeto de decoração, um brinquedo, dentre outras utilizações, e pode “imprimi-lo” em sua casa. Ainda é uma tecnologia em estágio de desenvolvimento, mas já encontraram várias aplicações para ela, utilizando diversos materiais, como poliuretano, metal fundido, cimento e até chocolate. Além disso, é uma tecnologia com grande possibilidade de destruição criativa, uma vez que rompe com a necessidade da produção de larga escala, da padronização dos objetos e do *delivery*. Um único designer gráfico é capaz de produzir centenas de objetos vetorizados com sua assinatura e vendê-los na internet competindo com grandes empresas.

Pode-se dizer que essa tecnologia se encontra em sua fase de adoção, ou seja, a tecnologia já está desenvolvida suficientemente para usos diversos, já existe uma população significativa de portadores, mas ainda se encontra numa fase essencialmente de “valoração em rede”, ou seja, seu valor de uso não está bem estabelecido institucionalmente. Isso é

importante para o que veremos mais a frente sobre o papel das indústrias criativas, uma vez que a adoção de uma nova tecnologia depende em grande medida da mudança comportamental e social da qual necessita para ser adotada e difundida. Resta saber, sobre as impressoras 3D, se sua utilização realmente ganhará os usuários domésticos, ou se ficará concentrada em usos industriais mais específicos. O estudo dessa trajetória tem níveis diferentes de análise, o que veremos adiante.

II.2.3.1 Trajetórias Micro, Meso e Macro

Na microeconomia evolucionária, o agente econômico é o foco principal tanto como criador de rotinas como portador de rotinas. Como dizem Dopfer e Potts:

As origens do valor não provêm da mera existência de uma nova rotina, mas das novas operações (transações e transformações) que a nova rotina permitirão que o agente realize como valor emergente (crescimento de renda ou riqueza) (DOPFER e POTTS, 2007, p. 21).

Dessa forma, a microeconomia evolucionária se aproxima da doutrina neoclássica ao colocar a unidade explanatória nas propriedades do agente individual. Porém, como ressaltam os autores, existem dois pontos essenciais sobre os quais as duas teorias diferem: (1) as rotinas mudam; e (2) existe uma população de agentes. Isso aponta para as dimensões micro, meso e macro que perfazem a teoria evolucionária. Na economia evolucionária, portanto, existe uma população de agentes heterogêneos e não um agente racional.

Na trajetória micro, o processo de origem, adoção e retenção de uma nova rotina é estudado no âmbito da mente de um agente em particular, ou no departamento de pesquisa e desenvolvimento de uma firma. O estágio da retenção é entendido pelos autores como o momento em que uma determinada rotina se desenvolveu o suficiente para ser retida por outros agentes.

A mesoeconomia evolucionária, por sua vez, analisa a rotina e sua população de portadores. O conceito analítico principal é a trajetória da rotina, que descreve como uma rotina é inovada em um portador e, posteriormente, é adotada por muitos. Não se trata mais, portanto, do estudo dos agentes e suas operações, mas da unidade meso (rotinas, populações e trajetórias) como unidades de análise.

A macroeconomia evolucionária, é, por sua vez, o estudo da coordenação de toda a ordem meso. Os autores decompõem a ordem macro em dois níveis: a coordenação profunda

de como todas as rotinas se interligam; e a coordenação superficial de como as populações de portadores se relacionam.

Na abordagem evolucionária de Dopfer e Potts, não existe relação direta de agregação entre os âmbitos macro e micro. Porém, existe uma relação agregativa entre o micro e o meso, pois a soma de portadores de uma rotina forma uma unidade meso (população de portadores), e também uma relação estrutural entre todas as unidades meso e a análise macro. Os autores chegam à abordagem macro não via agregação de unidades micro, mas pela auto organização das estruturas e populações meso.

A abordagem micro, meso e macro é mais complexa que as ferramentas clássicas micro e macro não apenas porque é mais subdividida, mas porque a ordem macroeconômica não é descrita como uma agregação linear de operações de suas partes, mas vista, isto sim, como um sistema complexo.

A economia evolucionária tem procurado se utilizar dos avanços matemáticos no estudo de sistemas complexos, muito utilizados para modelagem de sistemas neuronais ou genéticos, aplicando-os à dinâmica dos processos sociais. A abordagem micro, meso e macro possibilita a representação dessa complexidade de maneira mais evidente. Assim explicam os autores:

O agente evolucionário não é, portanto, um dado isolado e nem um componente agregado, mas um ser social soberano que participa com outros agentes da criação, adoção e retenção de rotinas. Isso é simultaneamente, um processo individual e social de uma só vez que, através do processo de coordenação, resulta na emergência de novas populações meso que, por sua vez, criam novos componentes na estrutura macro e uma nova ordem na macroeconomia (Dopfer e Potts, 2007, p. 24).

E concluem sobre essa diferença conceitual com a economia Neoclássica e Keynesiana:

As fundações da economia evolucionária repousam, assim, no foco em rotinas gerais mais que em recursos operacionais agregados, ou seja, uma endogenização da mudança e coordenação de rotinas através do uso da análise meso. Trata-se portanto de uma teoria evolucionária do valor através da interação entre o individualismo metodológico micro-meso e o populacionismo metodológico meso-macro. A natureza e a origem do valor não é nem micro nem macro (DOPFER e POTTS, 2007, p. 25).

II.3 AS INDUSTRIAS CRIATIVAS NA ANÁLISE EVOLUCIONÁRIA

Uma vez visto, ainda que de forma superficial, os elementos básicos da análise econômica evolucionária, faz-se necessário retomar o assunto desse trabalho e posicionar as indústrias criativas dentro desse arcabouço teórico. É importante ressaltar desde já que o conceito de indústrias criativas a partir da perspectiva evolucionária é mudado de forma drástica. Essa mudança será analisada com profundidade no terceiro capítulo, mas vale adiantar que ela gera uma separação entre o que poderia ser considerado “velha cultura”, ou seja, aquilo que já está estabelecido institucionalmente e não precisa ser valorado pelas interações em redes sociais, e a “nova cultura” que é a indústria criativa em si mesma.

Como vimos, a evolução econômica é guiada pelo processo de inovação ao longo da linha de trajetórias de rotinas. As análises desse processo tendem a focar na origem e difusão de novas tecnologias entre os agentes e organizações engajados nesse processo, e nas instituições que o facilitam. Ou seja, costumam ignorar a existência de rotinas cognitivas e interativas (as rotinas subjetivas), focando seus estudos nas trajetórias de rotinas sociais e principalmente técnicas.

Seguindo a economia Schumpeteriana, a análise setorial ou industrial se preocupa predominantemente com a tecnologia física da época estudada, os setores manufatureiros (ex. Aço, setor químico, microeletrônicos, biotecnologia), e componentes do setor de serviços relacionados a finanças, transporte e comunicação. A noção de que o setor cultural e artístico, ou as indústrias criativas podem ser também parte integral do processo de desenvolvimento econômico é raramente mencionado. Porém o papel das instituições tem sido frisado nos recentes estudos sobre desenvolvimento e crescimento econômico. Elas seriam como uma espécie de “tecnologia social”, capazes de coordenar as interações econômicas dadas as constantes mudanças e incertezas, tanto no sentido de novas oportunidades quanto no de restrições. A economia evolucionária se debruça não só sobre o estudo da mudança nos aspectos tecnológicos, mas também nos processos de mudança e evolução institucional.

No artigo “why creative Industries matter to economic evolution”, Jason Potts (2009) não deixa de mencionar que o foco em tecnologias físicas resulta em uma estratégia de pesquisa de sucesso, e reconhece que essa escolha metodológica tem produzido um aparato teórico verdadeiramente útil para a análise de como o sistema econômico se desenvolve através do processo de acumulação de conhecimento, porém o autor ressalta que essa escolha analítica tem falhado em contabilizar e destrinchar os tipos de conhecimento e os mecanismos

de coordenação do conhecimento. Esses aspectos não são representados nesses modelos baseados, sobretudo, no lado da oferta.

A teoria do crescimento econômico é baseada em fatores de acumulação, mudança tecnológica, facilitação institucional e inovação, todos eles levando ao crescimento da produtividade. Potts (2009) garante que não há nenhuma menção em trabalhos sobre o crescimento econômico de que as artes poderiam ter uma participação intrínseca no processo de crescimento, pelo contrário. Segundo o autor, dada a influência da análise da moderna economia da cultura, muitos trabalhos econômicos sobre crescimento tem classificado os setores cultural e artístico como consumo na forma de cultura, ócio, entretenimento, entre outros usos não produtivos, todos conceitos contrários à ideia de trabalho e, também, de importância estratégica desprezível. A implicação desse pensamento é que um sistema econômico crescente e evolutivo pode, então, proporcionar mais desses bens de consumo culturais através de produção subsidiada. Ou seja, o crescimento permite o consumo de bens culturais e artísticos como uma espécie de prêmio, uma vez que esses setores são, em geral, deficitários. O crescimento econômico, segundo essa lógica, permite a proteção das indústrias culturais e criativas atrás de um muro de tratamento especial financiados pelo poder e crescimento da economia industrial.

Quando não influenciados pela moderna economia da cultura, os trabalhos sobre crescimento econômico que tratam do papel do setor artístico e cultural baseiam-se na emergência do conceito de indústrias criativas, sendo assim, reconhecem o papel dinâmico do setor, mas o tomam apenas como mais um setor industrial e não como uma parte significativa do próprio mecanismo de crescimento.

O argumento de Potts (2009) é que a teoria do crescimento e evolução econômica tem falhado significativamente em perceber o significado da evolução econômica como um processo de introdução de uma nova ideia, ou rotina, em um sistema social. Potts dirá:

A dinâmica do modelo evolucionário das indústrias criativas oferece uma interpretação diferente da natureza e do valor criado por esse setor. Ao invés de pensar nas indústrias criativas como uma indústria que produz uma gama de bens em particular – entretenimento – elas podem ser melhor modeladas como produtoras de um serviço – a geração e facilitação da mudança (Potts, 2009, p.9).

Essa prestação de serviços no sentido da facilitação da mudança se dá a partir da criação e manutenção de redes sociais, espaços de interação entre os agentes e oferta de conteúdo nesses espaços onde que possibilitam a criação, adoção e retenção de novas rotinas

que se estabelecem em instituições. A análise mais profunda da nova definição de indústrias criativas que a economia evolucionária oferece será dada no próximo capítulo.

Embora a designação ‘indústria da mudança’ possa ser muito abstrata, a estrutura analítica proposta por Dopfer e Potts (2007), que foi visto anteriormente, oferece um caminho para posicionar e analisar as indústrias criativas no processo da evolução econômica em termos da unidade analítica da teoria da evolução econômica: a trajetória meso – que, como visto, é um processo de três fases, (1) origem, (2) adoção, e (3) retenção de uma rotina genérica em uma população de portadores de rotinas, a gênese e consolidação de uma instituição. Potts (2009) percebe que as indústrias criativas estão envolvidas nas três fases, e isso implica em que a significação econômica do setor derive não apenas de seu valor econômico operacional (como em produtos, exportações, emprego), mas também em sua contribuição para a mudança e a evolução econômica de forma geral.

	Meso 1 - Criação	Meso 2 - Adoção	Meso 3 - Retenção
Processo	empreendedorismo e novidade	inovação, destruição criativa	estabilização e normalização
Exemplo de IC	artes, música, setor editorial, moda.	publicidade, mídia	design, filme e TV
Função	gerar ferramentas para exploração e imaginação, modelos de mudança e espaço experimental	criação de redes sociais, conexão de novas tecnologias com novos estilos de vida, mecanismo de seleção.	criação de novas rotinas em funcionalidades já estabelecidas nas rotinas da mente e nas rotinas sociais.

Tabela 2.2: Fases de uma trajetória meso (a unidade da evolução econômica)
Potts (2009)

Dopfer e Potts (2007) enfatizam que a trajetória de inovação, ou seja, criação, adoção e retenção de uma rotina genérica não é um processo simples e a inovação não se dá, normalmente, na trajetória de uma única rotina, mas sim em um complexo de rotinas, subjetivas e objetivas. Os autores completam:

Uma inovação que resulte na difusão de uma nova rotina através de uma população de portadores sempre envolve algum complemento de rotinas cognitivas e interativas para novas maneiras de pensar ou novas formas de agir, e de rotinas sociais e técnicas que reorganizam as pessoas e os recursos materiais (Dopfer e Potts, 2007, p. 37).

Uma trajetória meso é o processo pelo qual uma população de portadores desse complexo de rotinas emerge de um agente portador original (ou seja, o empreendedor ou inovador) para, possivelmente, estabilizar-se com um grande número de portadores (ou seja, uma instituição). Como os autores dizem, “ é a unidade de processo de mudança estrutural na base de conhecimento da economia” (Dopfer e Potts, 2007, p. 45).

O exemplo da impressora 3D pode ser evocado aqui novamente para clarear essa questão. Embora seja uma inovação eminentemente tecnológica, ela depende de um número enorme de rotinas já estabelecidas e institucionalizadas (como o uso de computadores pessoais ou a compra de aplicativos e objetos pela internet), mas também depende da adoção de novas rotinas entre os agentes econômicos para poder se estabelecer e se institucionalizar. É aqui, justamente, onde as indústrias criativas exercem seu papel principal no processo de inovação. Esse processo se dá eminentemente em rede. O produto inovador precisa ser apresentado ao público, para isso será utilizado os serviços de criação de redes que as indústrias criativas oferecem, seja através das mídias digitais, da internet, do design ou da arquitetura. Além disso, o produto precisa se mostrar apresentável, mostrar seus aspectos positivos, suas informações técnicas, suas soluções e apelar para sua adoção. Para isso, utilizará os serviços das indústrias criativas que geram conteúdo dentro das redes, através de publicidade, propaganda, análises de especialistas, usos artísticos, filmes, animações, etc. O consumidor, por sua vez, utiliza esses serviços de rede para valorar os produtos, estabelecer suas preferências e gerar *feedback* para os produtores, tornando a inovação um processo complexo e dinâmico.

A primeira fase do processo de evolução econômica – que Dopfer e Potts (2007) chamam meso 1 – é a origem de novas rotinas. Esse é o processo de imaginação e empreendedorismo em criar algo novo e desenvolve-lo ao ponto de ser adotado por outros. Como os autores enfatizam, não se trata de simplesmente uma nova ideia surgindo em um agente micro, mas de uma inovação capaz de ser adotada e repetida, causando uma quebra nos padrões operacionais existentes. É sempre, portanto, um complexo de rotinas. Os autores esclarecem:

O empreendedor que inova uma rotina para um novo produto ou serviço não é apenas um inventor, e pode não ser o inventor da rotina, mas sim o agente ou a agência que torna essa rotina adotável por outros e útil para operações. Isso quase sempre significará que o empreendedor faz duas contribuições: (1) a descoberta de um “nova oportunidade”, na forma de uma nova rotina técnica ou um novo uso para uma rotina técnica, e (2) a criação e organização das rotinas necessárias que a acompanham, rotinas de pensamento, comportamento e organização social que tornarão a nova rotina viável (Dopfer e Potts, 2007, p. 47).

Uma vez entendido que a evolução econômica depende desse complexo de rotinas, percebe-se com naturalidade o papel das indústrias criativas nesse processo. Potts (2009) enfatiza a profunda contribuição que as indústrias criativas dão ao processo de criação de novas rotinas, tanto na provisão de ideias que posteriormente são desenvolvidas dentro da própria indústria ou, mais comum, em colaboração com outras indústrias. Música e vídeos games são bons exemplos. Mas, Potts (2009) enfatiza que o mais importante é que as indústrias criativas proveem serviços básicos para gerar e desenvolver novas ideias. Ele aponta o mercado editorial, o de TV e de rádio como provedores de espaços para a criação e análise de rotinas antes de entrarem no espaço econômico. Para o autor, não é apenas a democracia política que se beneficia com a sociedade onde a mídia é desenvolvida e livre, mas também há o benefício do espaço de troca e experimentação de novas ideias e rotinas, tanto na mídia especializada quanto na popular.

Isso implica que a indústria criativa pode ser, de fato, uma pré-condição para a evolução econômica, juntamente com mercados abertos, direitos de propriedade, boa governança, ciência e tecnologia, e outros, uma vez que provê o espaço técnico-social para a inovação. Uma outra forma de perceber isso, diz o autor, é notar que parte significativa do entretenimento e ócio humanos vêm do engajamento em novas ideias. Uma externalidade para essa preferência por discutir ideias, assim como entretenimento, pode ser a resultante inovação e evolução econômica.

A segunda fase da evolução econômica – meso 2 – é a adoção de rotinas em uma população de portadores. Dopfer e Potts (2007) mostram que esse é o processo de destruição em ação, ao mesmo tempo adoção e difusão em uma rede social complexa. Através desse processo, uma nova rotina e população emerge e a base de conhecimento da economia muda. Potts (2009) afirma que as indústrias criativas são importantes para esse processo pela simples razão de que elas são inerentemente sociais.

É necessário ressaltar que, dada a natureza intrinsecamente incerta da novidade, da nova rotina, o comportamento do consumidor e do produtor não será baseado nas prerrogativas do agente racional neoclássico. Segundo Potts *et al* (2008) “O valor de uso” da nova rotina é a novidade em si mesma, e a maneira pela qual os agentes fazem escolhas são moldadas principalmente pelo *feedback* de informação que recebem de outros agentes em uma rede social complexa. Não há preços, lucratividade ou utilidade que possam ser racionalizados *ex ante*. Potts *et al* (2008) chega a dizer que essa natureza do mercado em redes sociais seria a própria definição de indústria criativa, o que veremos em outro capítulo.

De certo, a totalidade das indústrias criativas nesse processo é evidentemente essencial. A utilização mais óbvia é no campo comercial da publicidade e marketing, que procura informar e influenciar escolhas através da construção de várias mensagens e rotinas para escolhas. Potts (2009) aponta que o papel principal desses setores é afetar o modelo de adoção de novas rotinas através da produção de novos hábitos. Essa função se estende para os filmes, TV, rádio, e outras atividades das indústrias criativas que criam e processam a informação social. Como exemplos citados por Potts (2009) estão a energia nuclear, que é uma rotina técnica que tem tido seu processo de adoção significativamente influenciado pelas indústrias criativas, assim como a Web 2.0 e a mudança climática. Fica claro que a adoção e difusão das novas tecnologias que dirigem o crescimento econômico são significativamente influenciados pelas indústrias criativas através de sua capacidade de reter e processar informação social sobre a novidade. As indústrias criativas, finaliza o autor, “facilitam, aceleram e estabilizam a adoção de novos hábitos genéricos na ordem econômica e ampliam o mecanismo de seleção das novas ideias” (POTTS, 2009, p.11).

Por fim, a terceira fase – meso 3 – é a retenção da população emergente dentro da nova ordem econômica e sua subsequente replicação. Dopfer e Potts(2007) descrevem esse processo como um processo de normalização e aprofundamento que se refere a um estado de parâmetros estáveis e baixa incerteza, mais próximos do mercado Neoclássico. Mas, de acordo com a perspectiva evolucionária dos autores, as indústrias criativas participam de um papel evolucionário importante na facilitação desse processo através do design de caminhos de estabilidade e da normalização desses caminhos. Potts (2009) enfatiza que quase todas as indústrias criativas tem papel importante nessa função, de softwares interativos que procuram aprofundar tecnologias em interfaces mais confortáveis para as pessoas, a livros, filmes ou TV que normalizam uma perspectiva previamente radical, ao design e a arquitetura que prendem essas ideias em objetos físicos.

É preciso notar que essa estabilização do meso 3 não significa equilíbrio na teoria evolucionária. A moda, o design e a arquitetura, conjuntamente com as outras artes, sempre atuam nessa função de estabilização ao mesmo tempo em que procuram variações e propõem novas rotinas, como no meso 1. Como destaca Potts:

Porém, em um sistema aberto, meso 3 se torna a base da meso 1, e por isso, podemos esperar que essas funções se sobreponham toda vez que uma disjunção ocorre e esse mecanismo se torna dominado por radicalismo e conservadorismo. As indústrias criativas funcionam para normalizar e entranhar a novidade, mas também para manter a possibilidade e o potencial para novas ideias surgirem. As indústrias criativas não apenas geram

complexidade e evolução, mas também os mantêm para desenvolvimento futuro (Potts, 2009, p.12).

Potts (2009) vai dizer que a significância das indústrias criativas está no fato de que são parte da “tecnologia” de crescimento e desenvolvimento econômico. Para o autor, o fato dessas indústrias produzirem entretenimento, emprego e renda são apenas benefícios adicionais diante da importância que apresentam para a evolução econômica. Ou seja, a dinâmica geral da indústria criativa é significativamente mais importante que sua estatística operacional, e, para Potts (2009) essa deveria ser a base através da qual as indústrias criativas são concebidas analiticamente:

Como funcionalidades de criação de conhecimento juntamente com os outros elementos do sistema de inovação. Os prospectos para a evolução econômica são, dessa maneira, determinados em parte pela eficácia das indústrias criativas no serviço de processar novas ideias (POTTS, 2009, p. 14).

No próximo capítulo será analisado com mais profundidade a natureza dessa nova concepção de indústrias criativas que Jason Potts pretende introduzir a partir da teoria econômica evolucionária. Ver-se-á as diferenças que o novo conceito apresenta em relação à análise Neoclássica subjacente à moderna economia da cultura e as consequências dessa mudança de paradigma em termos de políticas públicas.

CAPÍTULO III - INDÚSTRIAS CRIATIVAS: UM NOVO CONCEITO EVOLUCIONÁRIO

Como foi visto, desde a análise Schumpeteriana, a teoria da evolução econômica tem focado no “lado da oferta” da criação e difusão de novas tecnologias, problemas industriais e coordenação de mercados. O lado da demanda tem sido tomado como passivo ou neutro nos modelos Schumpeterianos de evolução econômica. A questão que Potts (2008) levanta é a apreciação equivalente de problemas que envolvem o aprendizado do consumidor, quais processos de escolha os levam a adoção da novidade e como eles integram essas mudanças em seus novos “estilos de vida”.

O que o autor propõe é que um processo de “destruição criativa” opera de maneira equivalente no lado da demanda, agindo sobre a identidade dos agentes econômicos e sobre as formações de redes sociais. Esse é o papel das indústrias criativas na dinâmica do crescimento econômico, adicionam valor ao servirem de catalizadores das mudanças e facilitadores da adoção de novidade, mesmo quando suas atividades não estão explicitamente trabalhando com essa intenção.

Esse processo não é tão evidente em indústrias maduras, onde os hábitos e rotinas já estão bem estabelecidos em instituições entranhadas no processo econômico, mas é muito verdadeiro em setores de rápida mutação através do efeito de novas tecnologias e criação de novos produtos. É o reconhecimento de que, quando as tecnologias mudam, as pessoas precisam mudar também, junto com suas práticas culturais e instituições sociais. Ao se analisar o crescimento econômico, deve-se, portanto, dar tratamento analítico semelhante às indústrias criativas ao que é dado comumente à ciência, tecnologia, manufatura e distribuição.

Potts (2008) propõe, então, que as indústrias criativas, de acordo com a análise evolucionária, não serão entendidas significativamente enquanto tomadas como uma indústria no sentido operacional, mas são melhor compreendidas enquanto mecanismos que conectam novas tecnologias e novas oportunidades econômicas às dinâmicas do espaço sociocultural, um componente essencial do sistema de inovação.

III.1 INDÚSTRIAS CRIATIVAS E REDES SOCIAIS COMPLEXAS

Como visto no primeiro capítulo, a definição de um conceito de indústria criativa tem sido um desafio para a literatura acadêmica e política. Durante esse tempo, várias listas de setores semelhantes definindo o escopo das indústrias criativas foram feitas por diferentes

estudos regionais, mas todos girando ao redor da definição inicial em termos de criatividade como insumo e direitos de propriedade como produto. A indústria criativa surgiu, portanto, como conceito e como classificação industrial, um subconjunto entre as indústrias, a partir de uma agenda de políticas públicas e não propriamente enquanto conceito acadêmico bem definido.

Além disso, como argumenta Potts et al(2008), o próprio conceito de indústria não é claro, uma vez que se trata de um artefato de classificação e agregação que não existe enquanto ente econômico na microeconomia. O que existe de fato ao nível operacional de transações e transformações são as firmas, os mercados, as commodities, as tecnologias, os produtores, os consumidores e as instituições. Uma indústria é um conceito derivado, uma maneira de classificar os conjuntos de firmas e atividades econômicas que estão engajadas na produção de determinados produtos, ou que cooperam e competem nos mesmos mercados.

Sobre o conceito de indústria, Potts (2011) irá dizer:

“O conceito de uma indústria é útil para analisar a governança macroeconômica, uma vez que oferece uma ferramenta conveniente para decompor o lado da oferta da economia em um conjunto de componentes identificáveis (as indústrias)... O conceito de indústria (nesse sentido de ‘contabilidade nacional’) provê um modelo para conceituar e medir as atividades de um grande número de firmas engajadas em cooperação e competição como se fossem uma única grande firma” (POTTS, 2011, p.187).

O que Potts (2011) argumenta, portanto, é que as disputas a respeito da classificação industrial das indústrias criativas e quais ramos de atividades as comporiam não correspondem a uma análise baseada em teoria econômica. A análise evolucionária toma as indústrias como estruturas dinâmicas e complexas, e se presta a olhar mais profundamente na maneira em que a indústria criativa adiciona valor à economia.

Além dessas questões conceituais, outros problemas inerentes à classificação e definição das indústrias criativas repousa no fato de elas compartilharem de muitas características das economias de serviços e de serem uma larga extensão da economia não mercadológica e intangível de bens públicos culturais e da imaginação privada. Esses setores estão tão entranhados no sistema econômico contemporâneo, que se tornou difícil definir limites claros entre as indústrias.

Dadas essas dificuldades, Potts et al (2008) buscará uma nova forma de definir as indústrias criativas. O problema econômico central das indústrias criativas, dirá o autor:

“Não é a natureza dos insumos e produtos na produção e no consumo per si, e nem a estrutura competitiva, mas é a natureza do mercado que coordena essa indústria”(POTTS et al, 2008, p.169).

A definição que Potts et al (2008) dará, portanto, à indústria criativa, procede não em termos de criatividade artística ou inovação individual, mas em termos de uma teoria de escolha econômica onde o fato predominante é que, por causa da incerteza e inovação inerentes à novidade, as escolhas do consumidor e do produtor são determinadas pelas escolhas dos outros formando uma rede social.

Na visão evolucionária, Indústria criativa é, de forma mais sucinta, toda atividade econômica que tem tanto seu ambiente de produção como de consumo essencialmente constituído por redes sociais complexas.

O conceito de rede social será analisado logo adiante. O importante nesse momento é frisar que essa definição de indústria criativa é baseada na característica do mercado no qual determinada atividade econômica está inserida. Potts et al (2008) acredita que essa concepção provê um fundamento analítico que estimula a pesquisa econômica através do isolamento de aspectos centrais: (1) a cognição e aprendizado do agente, (2) as redes sociais, e (3) a firma mercadológica, as organizações e instituições coordenativas. O autor aponta que essa tríade agente-rede-empresa corresponde em alguma medida à “unidade de análise” dos estudos de mídia e comunicação que se divide em audiência (leitor, telespectador, consumidor), conteúdo ou distribuição (por exemplo, rede de TV ou imprensa associadas ao conteúdo ou texto) e o produtor (empresas privadas). Tanto nos estudos de mídia quanto na economia evolucionária, a relação entre os agentes, as redes e as empresas é dinâmica e produtiva. Não se pressupõe o agente como um ente meramente receptivo e passivo.

III.1.1 Dois Modelos Extremos de Escolha do Consumidor

Para melhor explicitar a natureza da definição mercadológica das indústrias criativas, Potts et al (2008) propõem um modelo simples que apresenta dois extremos para a escolha do consumidor. Num extremo, os consumidores agem como o agente racional autônomo da teoria neoclássica, fazem escolhas puramente a partir dos atributos do produto. Noutro extremo, os consumidores se baseiam puramente nas decisões de outros ao fazer suas escolhas, então o efeito de rede é predominante. Segundo os autores, todo mercado apresentará características e elementos desses dois modelos, mas a questão empírica relevante para a economia evolucionária é inquirir onde se encontra determinado mercado dentro desse espectro.

O que se supõe, por aproximação, é que em mercados maduros os consumidores têm suas preferências e gostos já estabelecidos e os produtores também fazem escolhas baseados

em uma racionalidade estável, ou seja, houve um processo de aprendizagem e o conhecimento está como que incrustado em rotinas subjetivas e objetivas, em instituições que garantem um grau significativo de previsibilidade e permitem o comportamento próximo ao de maximização racional.

As indústrias criativas, por sua vez, apresentam um contexto de mercado muito mais próximo ao extremo onde as redes são dominantes. Elas são entendidas, no sentido evolucionário, como o conjunto de produtos e serviços sobre os quais o consumidor não tem regras de decisão ou rotinas estabelecidas para fazer escolhas e também sobre os quais os produtores não são capazes de conhecer o valor *ex ante*, uma vez que seu “valor de uso” é a novidade em si mesma.

Essa nova definição faz um corte muito diferente sobre quais indústrias e atividades econômicas se enquadrariam como indústria criativa, excluindo alguns setores comumente inseridos nesse conjunto e adicionando muitos outros que a primeira vista não parecem pertencer a mesma categoria de atividades, mas antes de elencá-las e tratar seus pormenores, é preciso estabelecer com mais precisão o que Potts et al (2008) entendem por rede social complexa.

III.1.2 Definindo Redes Sociais Complexas

Jason Potts, em seu livro “The New Evolutionary Microeconomics: Complexity, Competence and Adaptive Behavior”, de 2001, elege dois tipos de agentes econômicos que ele denomina *Homo economicus* e *Hetero economicus*. Esses agentes, na verdade, representam os dois extremos mercadológicos que foi tratado agora a pouco, representam a própria dinâmica, o caráter cíclico do processo evolucionário. O quadro abaixo é representativo de suas características.

Dois Modelos para o Agente Econômico		
	<i>Homo economicus</i>	<i>Hetero Economicus</i>
Variáveis	Commodities, Cestas (V)	Preferências, Tecnologia (E)
Parâmetros	Preferências, Tecnologia	Rotinas de busca
Limites	Escassez	Escassez/complexidade em E
Objetivos	Otimização de V	Satisfação e Estabilização

Tabela 3.1: Dois modelos de agentes econômicos

Potts (2011)

Percebe-se que tanto a tecnologia e os processos organizacionais usados na produção quanto as preferências do consumidor enquanto agentes *hetero economicus* são as variáveis e não os parâmetros da microeconomia evolucionária. O agente evolucionário está restringido por pelo menos dois problemas: (1) o problema da racionalidade limitada, que considera a impossibilidade do agente de conhecer a todo o conjunto de possibilidades econômicas, de tecnologias e produtos, ou as possibilidades combinatórias deles. E (2) o segundo problema é sobre a dificuldade de valorar e ranquear a novidade, a nova tecnologia, produto ou comportamento. Como diz Potts:

O agente está lidando com o problema de reduzir o processo de testar e valorar todas as tecnologias adjacentes (ou os novos produtos). Isso se torna crescentemente custoso a medida que o número de possibilidades aumenta (POTTS, 2001, p.120).

As preferências se apresentam como rotinas incompletas, em estado constante de evolução. O processo de formação de preferências quando confrontadas com a incerteza da novidade, passa justamente pela interação entre os agentes, coordenando suas ações pela mimese, pela cooperação e pela competição. Uma rede social é definida por Potts (2011) justamente como um grupo de agentes individuais que fazem decisões de produção e consumo baseados nas ações (sinais) dos outros agentes ligados à rede.

O elemento social tratado não está limitado à interações físicas, ou à conectividade direta entre agentes. Trata-se da habilidade do agente de conectar-se e interpretar a informação gerada por outros agentes e de comunicar-se retroativamente. Por rede, entende-se conexões específicas e reais (muitas vezes possibilitadas pela tecnologia), e não agregações abstratas como nações ou regiões. Potts et al (2008) salientam duas propriedades para o melhor entendimento do conceito de rede social.

Em primeiro lugar, os autores esclarecem que uma rede social não é necessariamente o grupo de pessoas que o agente conhece pessoalmente e interage com regularidade, como por exemplo a família e os amigos. Há muitas outras redes sociais como por exemplo as redes de informação que proveem *feedback* especializados sobre produtos e serviços para a escolha dos agentes, como é o caso do crítico literário ou o crítico de restaurantes. O aspecto de rede provê informação tanto através da opinião de um especialista sobre um restaurante, por exemplo, quanto da simples observação da lotação e frequência com que outros agentes comem no estabelecimento.

O outro aspecto das redes sociais salientado por Potts et al (2008), é a existência de diferenças e irregularidades entre as conexões que podem ser fortes ou fracas, próximas ou

distantes. “As redes sociais exibem, assim, uma topologia complexa no espaço econômico” (POTTS, 2011, p. 99). A teoria das redes e da complexidade, no entanto, é capaz de modelar diferentes redes e compará-las através da análise das similaridades de suas propriedades e dinâmicas.

Segundo Vega-Redondo (2007), o estudo de redes complexas é marcado por uma forte interdisciplinaridade. Diferentes fenômenos físicos e biológicos são baseados em redes, como por exemplo as redes neuronais, as cadeias alimentares, a biologia molecular, a genética, entre outras. Esses fenômenos apresentam comportamentos similares aos encontrados em redes sociais. Um conjunto de ferramentas analíticas matemáticas tem sido desenvolvido para explicar esses fenômenos em rede, como a teoria dos grafos¹ e sua aplicação em fenômenos econômicos, com aplicação em teoria dos jogos envolvendo redes, redes sociais evolutivas e complexas, a topologia das redes como a formação de *clusterings*, o tamanho das redes, o grau de centralidade e outras.

Vega-Redondo (2007) aponta como uma das aplicações mais tangíveis da análise de rede na economia as redes de transporte, que podem incluir tanto o movimento físico de bens quanto o movimento de sinais e informação. É evidente que o maior exemplo contemporâneo de rede de sinais é a própria internet. Estudos de rede em ciência da computação mostraram que em um universo de 200 milhões de páginas na *World Wide Web*, a despeito da profusão de nodos (ou vértices, é o nome dado a entidade individual em teoria dos grafos), qualquer página se encontrava a apenas 16 “*clicks*” de distância uma das outras (VEGA-REDONDO, 2007, p.3). É possível, inclusive, analisar a topologia dessa rede, encontrando alta concentração de nodos com muitas arestas (nome dado às ligações entre nodos na teoria dos grafos), que são os sites com alta transitividade e outros nodos periféricos, que são os sites com pouquíssimos acessos, demonstrando, assim, o nível de centralidade da rede, a formação de *clusterings* e outros fenômenos que podem ser estudados em qualquer tipo de rede. Além disso, é possível estudar a evolução das redes em séries temporais.

Potts et al (2008) definem as indústrias criativas como o conjunto de atividades econômicas que envolvem tanto a criação e a manutenção de redes sociais (espaços interativos) quanto a geração de valor nessas redes (geração de conteúdo que busca atratividade e mimese). Deve-se, portanto, distinguir as atividades pertencentes a esse conjunto seletivo que são as indústrias criativas a partir dessa nova definição.

¹ É um ramo da matemática que estuda as relações e interações dos objetos de um determinado conjunto.

III.1.3 Quais são as indústrias criativas?

Uma vez definido as indústrias criativas em termos de mercados em rede, a implicação lógica é que todas as outras indústrias tem baixa significância de rede e que normalmente se servem das indústrias criativas para criar interatividade e conexões, tanto contratando firmas essencialmente criativas que oferecem “serviços de rede social” quanto criando espaços criativos dentro das firmas, contratando funcionários com “ocupação criativa”. Essa definição extrapola o conceito clássico de indústria como um conjunto de firmas bem definidas. Segundo Cunningham e Higgs (2008), os estudos de mapeamento regional das indústrias criativas, com destaque para o primeiro deles, o DCMS (1998) que tem servido de base para os demais, tem limitado significativamente o papel das indústrias criativas ao subestimar a própria contribuição estática das indústrias criativas na porcentagem do PIB, no número de empregos gerados, nas exportações e etc.

Essa nova definição de indústria criativa em redes sociais possibilitou o desenvolvimento do chamado “tridente metodológico” que permitiu analisar estatisticamente a “porção criativa” na economia como um todo. O tridente criativo definiu três situações ocupacionais diferentes para mensurar as indústrias criativas: (1) os trabalhadores com uma profissão criativa, trabalhando em um setor criativo (por exemplo, um diretor de cinema em uma produtora de filmes, ou um produtor musical em uma gravadora); (2) os trabalhadores criativos trabalhando fora do setor criativo (por exemplo, um designer em uma indústria automobilística); e (3) trabalhadores com ocupações não criativas trabalhando em setores criativos (por exemplo, uma secretária em uma empresa de softwares ou um contador em uma empresa de vídeo games). (CUNNINGHAM e HIGGS, 2008, p.15)

Para definir melhor as atividades criativas, Potts et al (2008) farão algumas distinções esclarecedoras. Em primeiro lugar, os autores apresentam as indústrias primárias como agricultura, mineração, extração e as commodities em geral como mercados maduros, uma vez que são constituídas essencialmente de recursos físicos e tecnologias conhecidas na produção, com insumos estáveis. Não se deve negar, no entanto, a possibilidade de mudança tecnológica e os novos mercados nessas indústrias, mas os autores enfatizam que as redes sociais tem importância relativa baixa nas dinâmicas de inovação e na produção, assim como nas decisões de consumo. Isso implica na melhor utilização analítica dos modelos atomísticos na análise dessas indústrias.

Em seguida, Potts et al (2008) excluem do conjunto de indústrias criativas as indústrias manufatureiras uma vez que não têm as redes sociais como estrutura primordial na definição dessas indústrias. Elas partem de uma matriz de preços estáveis e tecnologias conhecidas que se combinam em rotinas organizacionais eficientes e são fortemente guiadas pela eficiência através da competição entre firmas de larga ou média escala. Essas características não excluem o papel das redes sociais, por exemplo, na difusão de inovação na manufatura, mas apenas enfatizam o caráter primordialmente estável dessa indústria. Um setor de P&D serve-se dos serviços das indústrias criativas tanto para aprendizagem, busca de novas tecnologias e combinações, quanto para experimentar novos produtos decifrando e mudando as preferências dos consumidores, porém a base dessas indústrias está essencialmente nas tecnologias e produtos estáveis. Também não é raro que as mudanças realmente destrutivas no setor manufatureiro venham de *startups* completamente inseridas nas indústrias criativas. As indústrias criativas não tratam de tecnologias maduras, mas da evolução de novas tecnologias, principalmente aquelas relacionadas à comunicação humana, compartilhamento de conhecimento e exploração cultural de novos comportamentos.

Em terceiro lugar, Potts et al (2008) irão distinguir entre os setores de serviços aqueles que são maduros e bem estabelecidos em rotinas estáveis e aqueles que são essencialmente criativos, e portanto, inseridos com mais profundidade em rede. É certo que todo serviço profissional envolve capacidades e habilidades específicas além de criatividade, mas nem tudo isso é criativo no sentido de rede social. Os autores dão exemplos:

Neurocirurgia e enfermagem são, por exemplo, ocupações criativas, pois envolvem fazer decisões críticas e resposta adaptativa. Porém, elas não são essencialmente definidas por redes sociais, ainda que certos aspectos delas sejam, como recrutamento ou compartilhamento de conhecimento. Odontologia ou pedagogia, por exemplo, são ocupações criativas e sociais, mas o valor que elas adicionam vem de conhecimentos especializados e experimentais, não de operações em mercados de rede (POTTS et al, 2008, p.173)

Mais uma vez, o que os autores usarão para distinguir entre serviços maduros e serviços criativos é a essencialidade das redes sociais em suas operações. Inclusive apontam que esses serviços se utilizam de redes sociais quando estão a procura de estabelecer um novo negócio ou expandir um novo serviço. Esses mercados em rede social podem ser desenvolvidos dentro da própria firma, ou podem ser elaborados por especialistas contratados, “provedores de serviços em rede social, sejam eles serviços de publicidade e propaganda, arquitetura, design, informação ou provisão de infraestrutura e conteúdo (POTTS et al, 2008, p.174).

A definição de indústrias criativas enquanto o conjunto de atividades econômicas que envolvem a criação e manutenção de redes sociais, assim como a geração de valor em rede, gera uma série de exclusões e inclusões notáveis no conjunto de setores normalmente associados à criatividade. Potts et al (2008) apresentam como primeira exclusão notável a que vem da divisão lógica que essa nova definição faz entre “velha cultura” e “nova cultura”, onde “velho” significa as antiguidades, os museus, artes clássicas, performances antigas (como por exemplo as peças clássicas da Broadway ou concertos clássicos) e por “novo” entende qualquer atividade cultural experimental, ou pelo menos com qualidade não definida. Esse tipo de definição evolucionária coloca a “velha cultura” não no sistema de inovação, mas no sistema de educação social como conhecimento de valor estabelecido e auto evidente, ou seja, já são adquiridos institucionalmente e, portanto, requerem manutenção e continuidade, mas não serviços de rede social para sua valoração. Isso os exclui do escopo das indústrias criativas. Por sua vez, como enfatizam os autores, a “nova cultura”, mesmo as indústrias culturais de massa são incluídas na definição de indústrias criativas, uma vez que tanto a produção quanto o consumo são largamente influenciados pelas redes sociais, seu valor é incerto e muitas vezes operam na mutação ou destruição de rotinas estabelecidas. Inclui-se também novas indústrias de ciências físicas como por exemplo a nanotecnologia, ou as impressoras 3D, que apesar do aspecto técnico especializado, dependem largamente das redes sociais para sua valoração e para se instituírem como novas rotinas e instituições. Deve-se notar que os produtos culturais e tecnológicos que são considerados criativos não o são por uma qualidade intrínseca, e, portanto, uma vez que se tornem maduros deixam de pertencer a essa categoria enquanto novas ideias e tecnologias emergem.

Em segundo lugar, Potts et al (2008) esclarece que essa nova definição estende o conjunto de indústrias criativas frequentemente para domínios pouco culturais e muito comerciais como turismo, esporte e entretenimento. Essa concepção foi sempre um ponto de contenda na definição original, uma vez que inclui fatores considerados como não sendo merecedores de atenção política como “bens públicos” (por exemplo, liga de futebol, revistas de moda e resorts de férias). Os autores defendem essa espécie de antielitismo, pois o que importa mais na nova definição é o valor da novidade, e não o valor intrínseco do bem. Exclusões artificiais de serviços e produtos com base em concepções de cunho estético ou filosófico não seriam uma proposição analítica razoável para o estudo econômico. A partir dessa base, novas ideias científicas – que são consumidas e produzidas em redes sociais – são tão parte das indústrias criativas em suas fases de formação e adoção quanto novas ideias artísticas e culturais. Potts et al (2008) argumentam, inclusive, que essa classificação deveria

ser estendida futuramente para “empreendimentos institucionais” que introduzem novas tecnologias sociais que podem evoluir para novos bens públicos, assim admitindo advogados, jornalistas e políticos dentro do conceito.

Em terceiro lugar, Potts et al (2008) destacam uma outra diferença significativa entre a nova definição de indústria criativa em redes sociais e a definição clássica que se baseia na criatividade como insumos e direitos de propriedade como produtos. Essa diferença se dá quanto a centralidade de alguns setores. Enquanto na definição tradicional as artes performáticas aparecem como centrais para as indústrias culturais, dado que o estoque de recurso criativo é essencial para sua existência, na nova definição de redes sociais, é o design e a mídia que aparecem como atividades centrais, uma vez que dizem respeito à interação humana e a adaptação a novas rotinas. O design, segundo os autores, é considerado como a nova engenharia, porém sua aplicabilidade se dá entre as tecnologias físicas e as sociais. Tanto arquitetura quanto softwares são abarcados como design na definição dos autores, uma vez que proveem espaço físico e informacional para as interações humanas. O design conecta através da propaganda, da moda, do desenho de automóveis, até o conforto de um leitor de livros digitais ou a aparência de uma garrafa de vinho. Apesar de não serem serviços de criatividade pura, tanto o design quanto os serviços de mídia são essencialmente interativos e, portanto, criadores de redes e valorados em rede.

Se por um lado essa nova definição não permite uma definição política ou sociológica das indústrias criativas, por outro ganha-se ao permitir uma definição que diz respeito a estrutura de coordenação econômica dos setores, que é aberta e evolutiva. Potts et al (2008) dão exemplos:

No início do século vinte, por exemplo, automóveis, clubes sociais e turismo romântico eram indústrias criativas significativas, essas indústrias tornaram-se maduras e as indústrias criativas tornaram-se profundamente arraigadas nesses setores (por exemplo, design automotivos, design de softwares e design de pacotes de turismo). Além do mais, as indústrias criativas não apenas se entranham ao longo do caminho industrial, mas se movem para novos domínios, por exemplo em conteúdos digitais, games, nova mídia, e outros (POTTS et al, 2008, p.176).

Além disso, os autores destacam que essa definição em redes, por oferecer uma classificação das firmas baseada na estrutura e no processo de coordenação econômica, permite uma análise fundamentada nas ferramentas evolucionárias baseadas em agentes (micro trajetórias) e populações de rotinas (meso trajetórias). Fazendo essa classificação, é possível aproximar-se de uma definição macro da economia criativa como um sistema

evolucionário complexo, deixando de lado a definição industrial arbitrária e pouco relevante academicamente.

As diferenças entre a definição evolucionária de economia criativa e a definição da moderna economia da cultura são tão significativas e apresentam consequências acadêmicas e políticas tão diversas, que se vê por bem compará-las com mais especificidade.

III.2 ECONOMIA CULTURAL VERSUS ECONOMIA CRIATIVA

Jason Potts, em seu livro “Creative Industries and Economic Evolution”, de 2011, apresenta as diferenças significativas entre a chamada moderna economia da cultura, tratada no primeiro capítulo, e a economia criativa sob a perspectiva evolucionária, entre a perspectiva aberta e a fechada, a dinâmica e a estática. Ele elenca seis dimensões para apresentar tais diferenças: (1) os fundamentos analíticos; (2) a questão dos agentes e as preferências; (3) os mercados; (4) as instituições de coordenação; (5) a tecnologia; e (6) a renda, o crescimento e a evolução cultural. Será analisado brevemente cada um desses aspectos a fim de revisar e salientar a mudança de paradigma que a economia evolucionária apresenta para a análise da arte e da cultura.

III.2.1 Fundamentos Analíticos

Talvez a principal distinção entre a moderna economia da cultura e a economia das indústrias criativas repouse exatamente nos fundamentos analíticos da ordem de mercado que já foi tratado descritivamente nos capítulos anteriores. Fazendo um pequeno resumo, a Economia Cultural, como visto no capítulo 1, é baseada na perspectiva de equilíbrio estático associada à economia neoclássica, onde todos os recursos, tecnologias, preferências e oportunidades estão efetivamente pré-definidas. O mercado, assim, opera como um mecanismo para alocar esses recursos dados através de oportunidades conhecidas a fim de obter um uso ótimo dos mesmos. Porém, algumas vezes esse ótimo não ocorre, o que configura uma falha de mercado, o que oferece a oportunidade para a intervenção redistributiva a fim de alcançar o bem-estar social.

Já a Economia das Indústrias Criativas, como visto no capítulo 2 e 3, é baseada na teoria econômica evolucionária, que fundamenta sua análise em estudos de sistemas abertos onde o mercado produz coordenação alocativa não ótima. A hipótese das indústrias criativas é que as elas produzem coordenação dinâmica em redes sociais. Como vai dizer Potts (2011),

“O empreendedor e o artista , nessa visão, nunca estão distantes, ambos são agentes de mudança e coordenação”. A perspectiva das indústrias criativas acentua a interação contínua e complexa entre setores artísticos e comerciais e como essa interação guia a evolução em na economia e na cultura.

Por outro lado, o que Potts (2011) vai dizer é que a perspectiva da economia cultural acentua as diferenças desses setores, por exemplo, através de uma clara distinção entre alta cultura e a baixa cultura de massas com fins comerciais, contrastando os motivos transcendentais dos artistas com os motivos pecuniários dos empreendedores culturais. O que se depreende da economia cultural, segundo Potts (2011) é que o valor artístico está ligado essencialmente a propósitos estéticos, morais e cívicos, o que constitui um bem público implícito (sujeito a falhas de mercado) e, portanto, sujeito a análise econômica tradicional. A perspectiva das evolucionária não debate esses assuntos pois vê neles um erro, artistas e empreendedores estão ambos engajados em inovação, ambos vivem no mesmo espaço de novidade em um processo constante de crescimento do conhecimento.

Na visão da economia cultural, como há falhas de mercado e o valor dos bens culturais são implícitos e subjetivos, as valorações de experts são essenciais para a economia da cultura, pois se há falhas nos sinais de preços efetivos, então algum mecanismo ou agente precisa redirecionar o fluxo de recursos para atingir o bem-estar. Fica claro que esse tipo de perspectiva facilita o surgimento de lobbies culturais que não só influenciam o redirecionamento de recursos estatais para atividades culturais que julgam importantes, como também acabam por influenciar os trabalhos acadêmicos, inclusive na área de economia.

Já a abordagem das indústrias criativas, por outro lado, reconhece a enorme dificuldade em valorar a novidade artística e os produtos culturais, e por isso privilegia soluções de mercado. O que Potts (2011) propõe é que a solução para valoração pode ser alcançada através de organizações e instituições de fomento e valoração que agem como competidoras e intermedeiam esses mercados. Como exemplos, o autor menciona o mercado de capital de risco nos setores de alta tecnologia que analisam novas ideias, valoram, fomentam e tem participação no capital de pequenas startups, ou as muitas galerias de arte e grandes companhias de mídia que fazem uma coordenação e valoração similar. Tanto grandes distribuidoras de cinema quanto canais de televisão atuam de maneira muito similar ao setor de alta tecnologia quando escolhem novas ideias para projetos audiovisuais. Esses mecanismos de valoração estão intrinsecamente ligados às redes sociais, uma vez que apostam em ganhos de rede, tentam prever e influenciar as preferências dos consumidores e tentam mitigar o risco criando portfólios ou, no caso do cinema e TV, apostando em “star

system” ou produzindo continuações de títulos de filmes e séries que tem público cativo, ou apelando mesmo para altos investimentos em publicidade. Potts (2011) completa:

A perspectiva das indústrias criativas acredita que o mecanismo de mercado irá providenciar os experts (através de incentivos de demanda) e eles não precisam ser selecionados por mecanismos políticos. A valoração da qualidade é algo que os mecanismos de mercado fazem melhor que o planejamento governamental porque eles fazem melhor uso do processo informacional e do conhecimento local (POTTS, 2011, p.22).

A diferença analítica fundamental entre economia da cultura e economia das indústrias criativas repousam, portanto, na concepção analítica dos mecanismos de mercado ou processos de mercado. É a diferença entre problemas de alocação em um sistema fechado e problemas de coordenação em um sistema aberto.

III.2.2 Agentes e Preferências

Outra diferença também já abordada entre a economia cultural e a economia das indústrias criativas reside na forma pela qual situam analiticamente o agente econômico, sendo em um sistema fechado (economia da cultura) ou em um sistema aberto (economia da indústria criativa).

No sistema fechado, o agente é basicamente um mapa de preferências. A questão analítica na economia Neoclássica é elucidar essas preferências e supor suas consequências contra o conjunto limitado de recursos. Criticando essa visão da economia convencional Potts (2011) dirá:

O agente econômico é integral para a função de demanda, mas o agenciamento real reside no “planejador social” que procura mapear as preferências individuais e integrá-las em uma realocação maximizadora de bem-estar social (POTTS, 2011, p.23).

No sistema aberto, porém, o papel do agente envolve a aquisição de novas ideias, informação e tecnologia sempre em um processo de adaptação devido ao ambiente contínuo de mudança. Uma contribuição interessante da economia evolucionária é a apreciação do “*prosumer*”, a fusão de produtor e consumidor que tem sido tão alardeada na era digital. As conexões em rede permitem ao consumidor uma participação muito maior produzindo conteúdo informacional e gerando feedbacks capazes de moldar as escolhas do produtor que, por sua vez, alimenta-se dessas informações para mitigar seus riscos.

A demanda por bens culturais na economia cultural está diretamente vinculada com a educação e conhecimento prévios do agente. Essa concepção permite a conclusão de que os

agentes podem ter preferências ruins, abaixo do desejável. Vê-se exemplos dessa constatação em trabalhos sobre a produção de bens de “alta cultura” como ballet, museus e música clássica (THORSBY, 1996). O modelo implícito é que uma escala mínima de produção economicamente viável de bens culturais “bons” só existe se estiver relacionado a um conjunto de preferências correspondentes. A crítica de Potts (2011) se dá justamente sobre a consecução lógica desse pensamento, que aponta para a alocação de recursos para setores culturais específicos e para a educação dos consumidores de cultura, todos guiados por uma elite cultural que supostamente teria as “preferências corretas”.

Como as preferências são endógenas e estão em constante mutação na visão evolucionária, a formação de preferências se dá espontaneamente através de interações em rede, onde o consumidor não aparece como um agente passivo. É a diferença já traçada entre o agente *homo economicus* e o agente *hetero economicus* de Potts (2001).

III.2.3 Mercados

No que diz respeito a análise de mercado, a diferença entre economia da cultura e indústrias criativas é clara: a economia cultural é centrada nas implicações da busca de eficiência alocativa através das correções das falhas de mercado, enquanto a economia das indústrias criativas está centrada na eficácia de mercados existentes em processar a novidade e a busca de novos mercados associados à coordenação de novas oportunidades. Potts (2011) resume:

A economia cultural foca nos mercados existentes e no que há de errado com eles. Já a economia das indústrias criativas foca em como novos mercados emergem conjuntamente com instituições novas e adaptativas (POTTS, 2011, p.24).

Baseando-se nas perspectivas austríaca, evolucionária e de escolha pública, Potts (2011) argumenta que o conceito de falhas de mercado é um argumento equivocado para a fundamentação de análises e políticas. Baseado na teoria da escolha pública, qualquer possibilidade de diagnosticar falhas de mercado e elaborar prescrição de intervenção governamental precisa ser contraposta ao conceito de falha de governo que os economistas da escolha pública consideram ser uma questão mais relevante. Somado a isso, há o argumento dos economistas austríacos que apontam para o desequilíbrio perpétuo dos mercados, mas não vendo essa característica econômica como problemática, mas sim o ambiente de

oportunidades para os empreendedores corrigirem esses erros: essa é a linha de processo de mercado. Os economistas evolucionários, ressalta o autor, aceitam os dois argumentos.

O estudo de mercados na economia das indústrias criativas enfatiza, como visto, o valor dos mercados abertos em prover mensuração e espaço para valorar continuamente novas ideias em rede. Como destaca o autor:

Os mercados em rede social proveem a infraestrutura institucional para conjecturar o valor a ser convertido em contratos e pagamentos reais. A economia da cultura, por outro lado, está preocupada em tentar estimar o valor de atributos qualitativos da cultura (POTTS, 2011, p.25).

Uma outra diferença que Potts (2011) aponta quanto ao tratamento da estrutura de mercado é que na economia da cultura, tudo o que não é competição perfeita é, por conseguinte, competição imperfeita, sendo sua pior forma o monopólio. É de se notar que as indústrias culturais estão muitas vezes em situações monopolísticas ou oligopolísticas como no caso da televisão ou distribuição de filmes, além de muitas vezes existirem monopólios públicos ou setores pesadamente regulados.

Da perspectiva evolucionária, porém, o monopólio e a competição imperfeita não são universalmente ruins:

Numa trajetória de mercado, da introdução de uma nova ideia através de sua inovação até uma indústria madura, pode haver competitividade alta e rivalidade através desse desenvolvimento evolucionário, porém possivelmente nunca alcançará o critério de competição perfeita. Essa trajetória pode começar e terminar como um monopólio mas ainda assim ser altamente competitiva através do processo evolucionário (Potts 2011, p.26).

Nesse ponto, a economia evolucionária concorda com a austríaca que atribui a formação de monopólios mais à intervenção estatal que ao próprio processo econômico. As vicissitudes do processo de inovação teriam força de ruptura suficiente para impedir a manutenção de monopólios por longos períodos e a desregulamentação da economia criaria um ambiente competitivo mais favorável à competição e à inovação. A política cultural na perspectiva das indústrias criativas implicam numa visão de que a política cultural é uma subdivisão da política de inovação, e a política de inovação, por sua vez, como um subconjunto da política de competitividade.

III.2.4 Instituições de coordenação

Dada a natureza teórica na qual se baseia a economia da cultura, ela tem pouco a dizer sobre instituições e coordenação do conhecimento. Potts (2011) observa que apesar das indústrias culturais apresentarem organizações coordenativas bem peculiares, como organizações não lucrativas, ou quase governamentais, além de fundos de financiamento públicos e privados, a análise dessas estruturas no escopo da economia da cultura é raro. Além disso, o autor nota que existe um foco significativo nas fronteiras nacionais com respeito a proteção da cultura local e identificação limítrofe de uma indústria.

Já na economia das indústrias criativas, como exposto, o foco está na auto-organização da indústria e na formação de mercados em rede sociais complexas que extrapolam os limites nacionais, regionais, ou mesmo de categorias industriais. Esse foco tem desenvolvido uma série de estudos referentes desenvolvimento e especialização regional, ao crescimento de cidades (“cidades criativas”) e o processo de *clustering*. É de notar que essa perspectiva tem uma apreciação favorável ao processo de globalização, privilegiando as novas possibilidades de coordenação criadas pela internet e outras tecnologias de informação e comunicação, e a nova mídia digital.

III.2.5 Tecnologia

Em relação à tecnologia, Potts (2011) destaca a noção pessimista dos economistas vinculados à moderna economia da cultura. A própria formulação da “doença de custos” tratada no primeiro capítulo evidencia o fato de que, segundo essa perspectiva, o avanço tecnológico e o decorrente ganho de produtividade é menor nos setores culturais e artísticos que no resto da economia. Além disso, Potts (2011) assegura que a literatura sobre economia cultural pouco diz a respeito do impacto de novas tecnologias no setor.

Por outro lado, como visto com profusão anteriormente, a abordagem da economia das indústrias criativas tem por pressuposto o estudo sobre inovação no setor criativo, além de enfatizar o papel das indústrias criativas na criação de espaços de busca onde novos usos para as novas tecnologias são formados. As indústrias criativas têm um papel fundamental na adoção e retenção de novas tecnologias. Um exemplo dado pelo autor é a animação digital e o vídeo game, que tem empurrado as fronteiras da computação e dos softwares para

desenvolver novos modelos de produtos e até mesmo novos gêneros de produtos, acelerando o uso dessas novas tecnologias em outras indústrias. As indústrias criativas são, portanto, altamente dependentes de tecnologia e a escala delas é limitada pelas tecnologias disponíveis que estão rotineiramente levando a novos desenvolvimentos.

III.2.6 Renda e Crescimento

Por último, Potts (2011) destaca a diferença das duas perspectivas em relação ao tratamento da renda e ao desenvolvimento econômico. Como exposto anteriormente, a economia da cultura não só deixa de vincular o crescimento econômico com os setores cultural e artístico, como também acabam por supor que o crescimento desses setores dependem do crescimento nos demais setores, uma vez que a economia da cultura é tomada como essencialmente deficitária e uma espécie de prêmio pelo crescimento econômico.

Diferentemente, mais uma vez, a análise evolucionária pressupõe uma economia empresarial onde a renda deriva do uso do conhecimento incrustado em rotinas e da inovação através de modificações e rupturas onde o crescimento econômico depende do crescimento do conhecimento. A criatividade, como diz Potts (2011), é vista “como uma fonte para nova renda e crescimento, e não apenas como insumo para a produção cultural”(POTTS, 2011).

Dadas todas essas diferenças do conceito evolucionário das indústrias criativas que foram recapitulados e comparados mais de perto com a moderna economia da cultura, resta saber quais implicações para políticas públicas e planos de desenvolvimento econômico essa nova abordagem traz. Deve-se destacar que no Brasil, o setor cultural tem sido analisado e tratado essencialmente pela ótica da economia da cultura pelas autoridades públicas, e as políticas de fomento não tem ligação significativa com as políticas de inovação.

III.3 IMPLICAÇÕES EM POLÍTICAS PÚBLICAS E DESENVOLVIMENTO

Potts et al (2008) arriscam a tratar especulativamente a questão das políticas públicas sob a nova ótica das indústrias criativas evolucionárias. Em primeiro lugar, fica patente que a troca das abordagens econômicas trazem as indústrias criativas de um setor marginal e pouco relevante tanto em participação no PIB, quanto para o crescimento econômico, para uma posição estratégica, forçando as políticas públicas a mudarem seu foco de atuação. Os autores esclarecem:

Como setor de bem estar, o principal interesse era a transferência de recursos públicos para manter as atividades existentes (por exemplo, museus e artes performáticas). Como setor chave (por exemplo, design ou vídeo games), o principal interesse passa a ser distribuir o risco e a incerteza para os domínios sociais que são capazes de carregá-los, e desenvolver instituições que facilitam o comportamento experimental e acomodem a dinâmica de custos e mudanças (POTTS et al, 2008, p.104).

Os autores destacam que como a definição inicial das indústrias criativas dos estudos do DCMS (1998) é baseada na ampliação das indústrias culturais e na apreciação de sua relevância relativa na economia, os estudos que se seguiram a esse acabaram por ter uma propensão a enxergar o papel das políticas públicas ainda em termos de correção de falhas de mercado. Já a definição de mercados em redes sociais das indústrias criativas, apresentam prescrições políticas que derivam da economia evolucionária, como a distribuição dos riscos, ganhos de inovação, desenvolvimento da capacidade de inovação na economia e compensação de perdas na inovação.

A mudança é tão significativa que seria como se, no caso brasileiro, trocássemos o Ministério da Cultura pelo Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação, estendendo para setores culturais e artísticos as ferramentas já conhecidas entre startups tecnológicas (que são parte das indústrias criativas, na visão evolucionária), como as incubadoras, conceitos de startup enxuta, capital de risco, investidores anjo, etc. Nas palavras dos autores, “O domínio das políticas públicas é radicalmente mudado de um modelo de recompensas vindas de cima para um modelo vindo de baixo, focado na facilitação e inovação experimental” (POTTS et al, 2008).

Vale destacar que como os setores relacionados a “velha cultura”, como museus e artes clássicas, não estão englobados no conceito de indústria criativa evolucionária, esses setores não estão sujeitos a política econômica sugerida aos setores propriamente criativos.

Subentende-se que os autores não são contrários à política de subsídios nesses setores, mas apenas àqueles que se constituem essencialmente em rede sociais.

O foco político para as indústrias criativas, segundo Potts et al (2008), deve se ater a formação de instituições que atentem para questões tais quais a educação, as finanças e seguros, os impostos, as leis de propriedade e outros aspectos da economia de empresas. Porém, como destaca os autores, essas instituições também precisam de flexibilidade para acompanhar as rápidas mudanças em rede, precisam de propriedades de coordenação através de “tecnologias sociais e infraestruturas sociais”(POTTS et al, 2008).

Uma aplicação importante dos estudos de redes sociais complexas nas indústrias criativas é a possibilidade de modelar e prever hipoteticamente o impacto que as mudanças tecnológicas ou de outras rotinas causarão nas indústrias criativas e na difusão de informação na economia. Potts et al (2008) atentam para o fato de que esses estudos podem oferecer base teórica sólida para valorar os efeitos das decisões de políticas públicas sobre as indústrias criativas. É possível prever com algum acerto os efeitos causados sobre as indústrias criativas devido a mudanças institucionais ou tecnológicas e também o efeito que essas mudanças terão sobre a adoção e retenção de novas rotinas em outras indústrias.

Como última característica de significância política, Potts et al (2008) destacam a importância que a definição evolucionária de indústrias criativas dá para os dados ao nível microeconômico detalhados, os agentes, as firmas, os mercados, as instituições e rotinas tecnológicas. Por outro lado, essa definição dá pouca significância para estatísticas agregadas, como PIB setorial, empregos, exportação e outros. Como visto anteriormente, foi desenvolvido o instrumental de mapeamento das indústrias criativas baseado em tipo de ocupação, o “tridente criativo”, porém a relevância estática das indústrias criativas para a política pública evolucionária é de pouca importância.

Enquanto na perspectiva do bem-estar social as estatísticas agregadas são de grande importância, inclusive para mensuração do nível de suporte público em proporção à significância agregada do setor no total da economia, na visão de rede das indústrias criativas, os detalhes microeconômicos dos agentes e mercados são de significância primordial para política pública, uma vez que são os principais dados através dos quais a ação pública poderá observar o surgimento de novas ideias, tecnologias e novas possibilidades econômicas. Potts et al (2008) apontam como consequência importante da mudança de paradigmas o desenvolvimento de micro dados melhores e mais refinados sobre a criação e destruição de firmas, empregos e rotinas.

Essa preocupação estatística no nível micro é importante pois elucida os mecanismos dinâmicos do crescimento econômico e das transformações nas trajetórias de rotinas, assim como esclarece as interações entre instituições culturais, sociais e econômicas (POTTS et al, 2008). A partir dessa mudança conceitual que desloca a definição de indústrias criativas para as atividades cujo mercado é essencialmente formado por redes sociais, abre-se novas perspectivas para o tratamento das políticas públicas em relação às artes, cultura, tecnologia e inovação.

CONCLUSÃO

A moderna teoria econômica que conecta o desenvolvimento ao crescimento econômico tem sido revisada a fim de englobar o papel significativo das instituições econômicas nesse processo. O papel das instituições é o de facilitar a coordenação e cooperação econômica dadas as constantes mudanças seja no sentido de oportunidades ou restrições. As instituições são tomadas como uma espécie de “tecnologia social” ou tecnologias de coordenação. A questão a ser levantada pela economia evolucionária é o que coordena e facilita a dinâmica e a mudança das instituições. Quais são seus mecanismos de funcionamento na economia.

Esse trabalho procurou mostrar o papel das indústrias criativas na evolução institucional, desde o nível das rotinas de escolhas do agente microeconômico até a formação de redes de interação e valoração, ressaltando esse setor como um guia do desenvolvimento econômico. O seu papel como facilitador da dinâmica institucional o coloca numa condição prioritária no estudo do desenvolvimento e crescimento econômico. Essa nova apreciação das indústrias criativas desloca a importância acadêmica e política que vem sendo oferecida ao estudo do setor.

As indústrias criativas estão localizadas no exato lugar onde novos valores, tanto econômicos quanto culturais, novos conhecimentos e novas formas de relação social estão emergindo, e onde estão em processo de adoção e retenção social, através dos mecanismos de mercados em rede. Pode-se dizer que as indústrias criativas são a forma empírica assumida pela inovação em economias avançadas, as economias baseadas em conhecimento. Por isso sua importância excede sua escala como setor industrial. Isso coloca a inovação criativa no mesmo patamar que outras tecnologias sociais como as leis, a ciência e os mercados.

Em resumo, como diria Potts (2011), nas economias avançadas contemporâneas, as indústrias criativas são a forma tomada pela inovação. Esse argumento implica na teoria do desenvolvimento pelas mesmas razões, uma vez que molda as novas tecnologias sociais, as instituições, que evoluem conjuntamente com a mudança econômica. O que se sugere nesse trabalho é que esse é um fator crucial para o desenvolvimento econômico.

O que aparece implícito nos modelos convencionais de desenvolvimento econômico em termos de estágios de desenvolvimento industrial é que as indústrias criativas e culturais, assim como os serviços em geral, representam uma fase tardia do desenvolvimento industrial, aparecendo só depois de alcançado certos patamares tecnológicos e educacionais, uma espécie de consequência e, talvez, um prêmio pelo crescimento. Do ponto de vista da economia

evolucionária, esse argumento faz pouco sentido, uma vez que a facilitação da mudança institucional é tomada como necessária a mudança tecnologia e ao desenvolvimento econômico, ou seja, é causa e não mera consequência.

Só a partir da apreciação do processo de mudança institucional é possível perceber o papel significativo da economia criativa no desenvolvimento econômico. Muitos modelos de desenvolvimento econômico tem tomado as instituições como variável exógena, dada historicamente ou moldada arbitrariamente pelos governos e grandes organizações. Porém, a economia evolucionária toma o processo de mudança institucional a partir do contexto de interação em redes, sendo assim eminentemente social e complexo.

Nesse contexto, é possível que as indústrias criativas sejam ainda mais importantes para os países em desenvolvimento do que para as economias avançadas, pelo poder de mudança das estruturas institucionais e pela facilitação do processo de inovação em si mesmo, inclusive inovação tecnológica. A política pública voltada para as indústrias criativas deveria, portanto, ser elevada a um patamar estratégico, estritamente ligado a política de inovação e desenvolvimento.

É importante, portanto, reconhecer o papel das indústrias criativas e culturais na facilitação e coordenação da mudança e adaptação institucional e no próprio mecanismo de interação e valoração da novidade para trazê-las para o centro da análise acadêmica e da política de desenvolvimento econômico.

BIBLIOGRAFIA

BAKKER, gerben. **Entertainment Industrialised: The Emergence of the International Film Industry, 1890–1940**. New York: Cambridge University Press, 2008

BAUMOL, William.; BOWEN, William. **Performing Arts: The Economic Dilemma**. Connecticut: Twentieth Century Fund, 1966

CAVES, Richard. **Creative Industries: Contracts between Art and Commerce**, Cambridge: Haverd University Press, 2000

CERQUEIRA, Hugo. **A Economia Evolucionista: Um Capítulo Sistêmico da Evolução Econômica**. Porto Alegre: Revista Análise Econômica, Ano 20, nº 37, março, 2002

CONCEIÇÃO, Octavio. **A Relação Entre Processo de Crescimento Econômico, Mudança e Instituições na Abordagem Institucionalista**. Porto Alegre: Revista FEE. Nº 23, pp. 565-602, 2002

CUNNINGHAM, Stuart; HARTLEY, Jhon; ORMEROD, Paul; POTTS, Jason. **Social Networks Markets: a New Definition of The Creative Industries**. Journal of Cultural Economics, 32. pp. 167-185, 2008

CUNNINGHAM, Stuart; HIGGS, Peter. **Creative Industries Mapping: Where have we come from and where have we going**. Brisbane: Creative Industries Journal, Volume 1, Nº1, 2008

DEPARTMENT OF CULTURE, MEDIA AND SPORT (1998), **Creative Industries Mapping Document 1998**. DCMS, Londres,
<<https://www.gov.uk/government/publications/creative-industries-mapping-documents-1998>>
> acessado 27/07/2013

DEPARTMENT OF CULTURE, MEDIA AND SPORT (2001a), **Creative Industries Mapping Document 2001**. DCMS, Londres,
<<https://www.gov.uk/government/publications/creative-industries-mapping-documents-2001>>
> acessado 27/07/2013

FIANI, Ronaldo. **Cooperação e Conflito: Instituições e Desenvolvimento Econômico**. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2011

FLORIDA, Richard. **The Rise of Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Every Day Life**. Nova York: Basic Book, 2002

HAIGNER, Stefan ; PUCHTA, Dieter; JENEWEIN, Stefan; SCHNEIDER, Friedrich; WAKOLBINGER, Florian. **The Berlin Creative Industries: An Empirical Analysis of Future Key Industries**. Alemanha: Editora Glaber, 2010

HARTLEY, John. **Creative Industries**. United Kingdom: Blackwell Publishing, 2005

KRETZER, Jucélio; MEDEIROS, Natalino; TAVARES, Paulino. **Economia Neoschumpeteriana: expoentes evolucionários e desafios endógenos da indústria brasileira**. São Paulo: Revista Economia Ensaios, Vol. 20, nº1, pp. 105-120, 2005

KURT, Dopfer; POTTS, Jason. **The General Theory of Economic Evolution**. New York: Routledge, 2008

LIMA, Carmem. **Definições Analíticas para os Segmentos Produtores de Bens Simbólicos: uma breve análise**. Niterói: ULEPICC - Brasil, 1º encontro, 2006

NELSON, Richard; WINTER, Sidney. **Uma Teoria Evolucionária da Mudança Econômica**. São Paulo: Editora da Unicamp, 2005

OMPI (Organização Mundial da Propriedade Intelectual). **Convenção que institui a Organização Mundial da Propriedade Intelectual**. Estocolmo, 1967

POTSS, Jason. **Creative Industries and Economic Evolution**. Massachussets: Edward Elgar Publishing, 2011

------. **The New Evolucionary Microeconomics: complexity, competence and adaptative behavior**. Massachussets: Edward Elgar Publishing, 2000

------. **Why Creative Industries Matter to Economic Evolution**. Brisbane: Economics of Inovation and New Technology, nº 18, pp. 663-673, 2009

THORSBY, David. **The Production and Consupcion of the Arts: A view of Cultural Economics**. Sydney: journal of Economic Literature, Vol. 32, pp. 1-29, março, 1994

------. **Economic Circunstancies of the Performing Artist: Baumol and Bowen Thirty Years On**. Sydney: journal of Cultural Economics, Vol. 20 , pp. 225-240, 1996

TOWSE, Ruth. **A Textbook of Cultural Economics**. New York: Cambridge University Press, 2010

VEBLEN, Thorstein. **A Teoria da Classe Ociosa**: Um estudo econômico das instituições. São Paulo: Editora Ática, 1974

VEGA-REDONDO, Fernando. **Complex Social Network**. Nova Iorque: Cambridge University Press, 2007